Supplemento straordinario alla "Gazzetta Ufficiale„ n. 304 del 31 dicembre 2011 - Serie generale

Spediz. abb. post. - art. 1, comma 1
Legge 27-02-2004, n. 46 - Filiale di Roma

PARTE PRIMA **Roma - Sabato, 31 dicembre 2011** **SI PUBBLICA TUTTI I GIORNI NON FESTIVI**

DIREZIONE E REDAZIONE PRESSO IL MINISTERO DELLA GIUSTIZIA - UFFICIO PUBBLICAZIONE LEGGI E DECRETI - VIA ARENULA, 70 - 00186 ROMA
AMMINISTRAZIONE PRESSO L'ISTITUTO POLIGRAFICO E ZECCA DELLO STATO - VIA SALARIA, 1027 - 00138 ROMA - CENTRALINO 06-85081 - LIBRERIA DELLO STATO PIAZZA G. VERDI, 1 - 00198 ROMA

AVVISO AL PUBBLICO

Si comunica che il punto vendita Gazzetta Ufficiale sito in via Principe Umberto, 4 è stato trasferito nella nuova sede di Piazza G. Verdi, 1 - 00198 Roma

N. 23

MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

DECRETO 28 dicembre 2011.

Approvazione di n. 6 studi di settore relativi ad attività professionali.

DECRETO 28 dicembre 2011.

Approvazione di n. 28 studi di settore relativi ad attività economiche nel comparto delle commercio.

SOMMARIO

MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

DECRETI, DELIBERE E ORDINANZE MINISTERIALI

MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

DECRETO 28 dicembre 2011.

Approvazione di n. 6 studi di settore relativi ad attività professionali.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA
E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, recante disposizioni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 26 ottobre 1972, n. 633, recante disposizioni in materia di imposta sul valore aggiunto;

Visto il testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni;

Visto l'articolo 62-*bis* del decreto legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito con modificazioni dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede che gli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze elaborino, in relazione ai vari settori economici, appositi studi di settore;

Visto il medesimo articolo 62-*bis* del citato decreto legge n. 331 del 1993, che prevede che gli studi di settore siano approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'articolo 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, e successive modificazioni, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione dall'applicazione degli stessi;

Visto l'articolo 10-*bis* della legge 8 maggio 1998, n. 146, concernente le modalità di revisione ed aggiornamento degli studi di settore;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, e successive modificazioni, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che, a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria, sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro delle finanze 10 novembre 1998 che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'articolo 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, modificata con successivi decreti del 5 febbraio 1999, del 24 ottobre 2000, del 2 agosto 2002, del 14 luglio 2004, 27 gennaio 2007, 19 marzo 2009, 4 dicembre 2009, 20 ottobre 2010 e 29 marzo 2011;

Visto l'articolo 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, che ha istituito il Ministero dell'economia e delle finanze, attribuendogli le funzioni dei Ministeri del tesoro, del bilancio e della programmazione economica e delle finanze;

Visto l'articolo 57 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, e successive modificazioni, che ha istituito le Agenzie fiscali;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 16 novembre 2007, che ha approvato la tabella di classificazione delle attività economiche;

Visto il decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze 11 febbraio 2008, concernente la semplificazione degli obblighi di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini degli studi di settore;

Visto l'articolo 8 del decreto legge del 29 novembre 2008, n. 185, convertito con la legge n. 2 del 28 gennaio 2009, recante misure urgenti per il sostegno a famiglie, lavoro, occupazione e impresa e per ridisegnare in funzione anti-crisi il quadro strategico nazionale;

Visto il decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze 19 maggio 2009, recante disposizioni sull'elaborazione degli studi di settore su base regionale o comunale;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 25 maggio 2010, e successive modificazioni, concernente l'approvazione dei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore da utilizzare per il periodo d'imposta 2009;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 31 gennaio 2011, concernente l'approvazione del programma di revisione degli studi di settore applicabili a partire dal periodo d'imposta 2011;

Visto l'articolo 1 del decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri del 25 marzo 2011, recante tra l'altro, la proroga dei termini per la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale dei decreti di approvazione degli studi di settore;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti in data 1 dicembre 2011;

Decreta:

Articolo 1

(Approvazione degli studi di settore)

1. Sono approvati, in base all'articolo 62-*bis* del decreto legge 30 agosto 1993, n. 331 gli studi di settore relativi alle seguenti attività professionali:

1) Studio di settore UK29U (che sostituisce lo studio di settore TK29U) – Attività di studio geologico e di prospezione geognostica e mineraria, codice attività 71.12.50; Ricerca e sviluppo sperimentale nel campo della geologia, codice attività 72.19.01;

2) Studio di settore VK01U (che sostituisce lo studio di settore UK01U) – Attività degli studi notarili, codice attività 69.10.20;

3) Studio di settore VK08U (che sostituisce lo studio di settore UK08U) – Altre attività dei disegnatori grafici, codice attività 74.10.29; Attività dei disegnatori tecnici, codice attività 74.10.30;

4) Studio di settore VK16U (che sostituisce lo studio di settore UK16U) – Amministrazione di condomini e gestione di beni immobili per conto terzi, codice attività 68.32.00; Servizi integrati di gestione agli edifici, codice attività 81.10.00;

5) Studio di settore VK20U (che sostituisce lo studio di settore UK20U) – Attività svolta da psicologi, codice attività 86.90.30;

6) Studio di settore VK56U (che sostituisce lo studio di settore UK56U) – Laboratori di analisi cliniche, codice attività 86.90.12.

2. Gli elementi necessari alla determinazione presuntiva dei compensi e dei ricavi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono individuati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio di cui agli allegati:

1) per lo studio di settore UK29U;

2) per lo studio di settore VK01U;

3) per lo studio di settore VK08U;

4) per lo studio di settore VK16U;

5) per lo studio di settore VK20U;

6) per lo studio di settore VK56U.

3. Il correttivo relativo agli apprendisti, applicabile allo studio di cui all'allegato n. 3 è individuato sulla base della nota tecnica e metodologica in allegato n. 7.

4. La neutralizzazione relativa agli aggi ed ai ricavi fissi, applicabile agli studi di cui agli allegati n. 3 e n. 4 (VK08U e VK16U), è individuata sulla base della nota tecnica e metodologica in allegato n. 8.

5. Il programma informatico, realizzato dall'Agenzia delle entrate, di ausilio all'applicazione degli studi di settore, segnala anche la coerenza e la normalità economica risultanti dagli specifici indicatori.

6. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti esercenti arti e professioni ovvero esercenti attività d'impresa, che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1, fermo restando il disposto dell'articolo 2 e tenuto conto delle disposizioni di cui al decreto 11 febbraio 2008. In caso di esercizio di più attività professionali, ovvero di più attività d'impresa, per attività prevalente, con riferimento alla quale si applicano gli studi di settore, si intende quella da cui deriva, nel periodo d'imposta, la maggiore entità, rispettivamente, dei compensi o dei ricavi.

7. Gli studi di settore approvati con il presente decreto si applicano, ai fini dell'accertamento, a decorrere dal periodo di imposta in corso alla data del 31 dicembre 2011. Ai sensi dell'articolo 8 del decreto legge del 29 novembre 2008, n. 185, gli studi possono essere integrati per tener conto dello stato di crisi economica e dei mercati.

Articolo 2

(Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore)

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato compensi di cui all'articolo 54, comma 1, ovvero ricavi di cui all'articolo 85, comma 1, esclusi quelli di cui alle lettere c), d) ed e) del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni, di ammontare superiore a euro 5.164.569;

b) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;

c) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

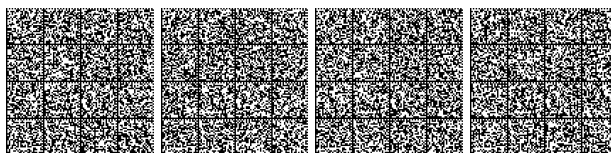
Articolo 3

(Variabili delle attività professionali o delle imprese)

1. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore approvati con il presente decreto è stata effettuata sulla base delle informazioni contenute nei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di

settore, approvati con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 25 maggio 2010, e successive modificazioni, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'articolo 5 del presente decreto.

Articolo 4

(Determinazione del reddito imponibile)

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i compensi di cui all'articolo 54, comma 1, ovvero i ricavi di cui all'articolo 85 del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere c), d), e) ed f), del comma 1 del medesimo articolo, del citato testo unico, nonché dei ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso.

2. Ai fini della determinazione del reddito di lavoro autonomo l'ammontare dei compensi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i proventi e gli interessi moratori e dilatori di cui all'articolo 6, comma 2, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle variabili di cui all'articolo 3 del presente decreto devono essere considerate le spese sostenute nell'esercizio dell'attività anche se non dedotte in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'articolo 85, comma 1, lettere c), d), e) ed f), del menzionato testo unico, nonché i ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle variabili di cui all'articolo 3 del presente decreto devono essere considerati i componenti negativi inerenti l'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

4. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base allo studio di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'articolo 93, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni.

Articolo 5

(Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore)

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Il presente decreto sarà pubblicato nella Gazzetta Ufficiale della Repubblica italiana.

Roma, 28 dicembre 2011

Il Ministro: MONTI

ALLEGATO 1

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UK29U

STUDI DI GEOLOGIA

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "compenso potenziale". Tale compenso viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico del soggetto esercente attività professionale (di seguito "professionista") anche con riferimento al contesto territoriale in cui lo stesso opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica del professionista in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Censis, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici e sulla congiuntura economica.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'articolazione ed evoluzione dell'offerta, sia in termini di modelli organizzativi adottati che di gamma di servizi professionali erogati, l'andamento e la composizione della domanda, l'impatto di provvedimenti normativi sull'attività, sull'organizzazione e sulla struttura dello studio professionale.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese e professionisti.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore UK29U, evoluzione dello studio TK29U.

Le attività economiche oggetto dello studio di settore UK29U sono quelle relative ai seguente codice ATECO 2007:

- 71.12.50 - Attività di studio geologico e di prospezione geognostica e mineraria;
- 72.19.01 - Ricerca e sviluppo sperimentale nel campo della geologia.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello TK29U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 4.861.

Nella prima fase di analisi 164 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, compensi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 36 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro G (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'esercizio dell'attività) e/o anagrafico mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'attività (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla aree specialistiche (quadro D);

- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 4.661.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i professionisti in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alla struttura dei modelli organizzativi, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà professionali.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di professionisti (cluster); in tal modo è possibile raggruppare i professionisti con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà settoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 1.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI COMPENSO

Una volta suddivisi i professionisti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei compensi dei professionisti appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

La stima della "funzione di compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il compenso (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali dei professionisti (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati dei professionisti per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare i soggetti anomali; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di compenso".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili e strutturali esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Rendimento orario professionisti*** [2]***;***
- ***Incidenza delle altre componenti negative sui compensi*** [3]***.***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 1.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono stati esclusi i professionisti che non rispettavano le condizioni di normalità economica[4] anche per uno solo dei due indicatori sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di compenso" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di compenso" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[5]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di compenso" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali.

In particolare le variabili considerate ai fini della regressione sono state:

- il Numero del Totale incarichi delle attività[6] stimate attraverso il confronto del compenso medio con la soglia inferiore di riferimento[7];
- le variabili contabili, le variabili territoriali e le "Ore dedicate all'attività"[8], in funzione dell'incidenza sui compensi del Totale incarichi di tutte le altre attività non ricomprese al punto precedente.

Nella definizione della "funzione di compenso" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

In particolare, per l'insieme delle attività di cui al primo punto, sono state considerate anche le differenze che possono emergere a livello provinciale nello svolgimento dell'attività. Di conseguenza le soglie inferiori di riferimento, utilizzate ai fini della stima dei compensi, sono state articolate, ove questo fosse risultato significativo, a livello provinciale. L'individuazione di tali valori è stata operata scegliendo quelli che possono

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il numero delle ore di lavoro dichiarate dal contribuente ed il "valore aggiunto" prodotto.

[3] L'indicatore verifica la plausibilità tra la voce "altre componenti negative" ed il totale dei compensi.

[4] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per l'indicatore "Incidenza delle altre componenti negative sui compensi" si fa riferimento ai compensi dichiarati.

[5] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

[6] Tali attività sono: "Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)", "Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)", "Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni", "Progettazione e direzione lavori degli interventi geologici (diverse da quelle indicate ai righi precedenti)", "Relazioni geologiche/geotecniche e redazione di elaborati tecnici (in ambiti diversi dalla progettazione)", "Indagini geognostiche", "Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici", "Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche", "Altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio", "Redazione di carte tematiche", "Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica", "Stime di georisorse ed idrogeologia" e "Gestione della sicurezza".

[7] Per maggior dettaglio si veda la Nota ai coefficienti delle funzioni di compenso del Sub Allegato 1.H.

[8] La definizione delle "Ore dedicate all'attività" è riportata nella "Nota alla variabile di regressione Ore dedicate all'attività".

ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel territorio specifico. Per le variabili di cui al secondo punto, invece, sono stati utilizzati i risultati dello studio della "Territorialità del livello del reddito disponibile per abitante"[9], che differenzia il territorio nazionale sulla base del livello del reddito disponibile per provincia.

Il livello del reddito disponibile per abitante è stato rappresentato con una variabile standardizzata rispetto al valore massimo ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Ore dedicate all'attività".

Nel Sub Allegato 1.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivisi i professionisti in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascun soggetto ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 1.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[10].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[11].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[12]. In tal modo è possibile associare ogni singolo professionista ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 1.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare il professionista sulla base di specifici indicatori economici, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza e la redditività dell'attività professionale.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Resa oraria per addetto*** [13]**;**
- ***Incidenza delle spese sui compensi*** [14]**.**

---

[10] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[11] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[12] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$\text{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \text{Max}[w_1, w_2, ..., w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \text{Max}[w_1, w_2, ..., w_n]\}}}$$

dove *n* è il numero complessivo di gruppi omogenei.

[13] L'indicatore misura l'ammontare dei compensi percepiti dallo studio professionale per i servizi erogati da ciascun addetto nell'arco temporale di un'ora.

[14] L'indicatore misura il peso del totale delle spese sostenute dallo studio professionale (al netto delle "altre componenti negative") sui compensi complessivamente incassati.

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 1.C.

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[15] differenziate per gruppo omogeneo; per l'indicatore "Resa oraria per addetto" anche sulla base della "territorialità generale"[16] a livello provinciale; per l'indicatore "Incidenza delle spese sui compensi" anche sulla base della presenza/assenza di forza lavoro[17]. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'indicatore "Resa oraria per addetto" si è inoltre tenuto conto del differente livello dei compensi derivante dal contesto socio-economico del territorio di riferimento. Per l'indicatore "Incidenza delle spese sui compensi" si è invece tenuto conto, principalmente, del diverso ammontare delle spese sostenute dai contribuenti che si avvalgono di dipendenti e/o collaboratori rispetto a coloro che non se ne avvalgono.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 1.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 1.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Resa oraria per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Incidenze delle spese sui compensi" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[18] o indeterminato[19] il soggetto viene definito non coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per l'indicatore "Resa oraria per addetto" tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili e strutturali esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Rendimento orario professionisti*** [20]***;***
- ***Incidenza delle altre componenti negative sui compensi*** [21]***.***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 1.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche, differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico.

[15] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[16] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[17] La presenza di forza lavoro è condizionata alla presenza di Spese per prestazioni di lavoro dipendente o Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa o Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica.

[18] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[19] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore e il numeratore sono entrambi uguali a zero.

[20] L'indicatore misura la plausibilità tra il numero delle ore di lavoro dichiarate dal contribuente ed il "valore aggiunto" prodotto.

[21] L'indicatore verifica la plausibilità tra la voce "altre componenti negative" ed il totale dei compensi.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 1.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 1.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori compensi che si sommano al compenso puntuale e al compenso minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

RENDIMENTO ORARIO PROFESSIONISTI

Per ogni contribuente, viene calcolata la variabile "Ore teoriche del professionista"[22].

In presenza di un valore della variabile "Ore teoriche del professionista" superiore a quello della variabile "Ore dichiarate dal professionista"[23], le "Ore dedicate all'attività"[24] sono aumentate per un valore pari alla differenza tra le "Ore teoriche del professionista" e le "Ore dichiarate dal professionista".

Il nuovo valore delle "Ore dedicate all'attività" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori compensi da normalità economica[25].

INCIDENZA DELLE ALTRE COMPONENTI NEGATIVE SUI COMPENSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Altre componenti negative" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Compensi da congruità e da normalità"[26].

---

[22] La variabile è calcolata come:

Ore teoriche del professionista = (professionista che opera in forma individuale)	Minor valore tra "Valore massimo annuo" e (((Compensi dichiarati - Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa - Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica - Consumi - Altre spese)/soglia massima di normalità economica dell'indicatore) - "Ore lavorate dai dipendenti");
Ore teoriche del professionista = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	Minor valore tra ("Valore massimo annuo" * Numero soci o associati che prestano attività nello studio) e (((Compensi dichiarati - Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa - Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica - Consumi - Altre spese)/soglia massima di normalità economica dell'indicatore) - "Ore lavorate dai dipendenti").

Il "Valore massimo annuo", ovvero 2400 ore (pari a 50*48), è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Le "Ore lavorate dai dipendenti" sono pari a Numero dipendenti * 50 * 48. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

[23] La variabile è calcolata come:

Ore dichiarate dal professionista = (professionista che opera in forma individuale)	Numero di ore settimanali dedicate all'attività * numero di settimane di lavoro nell'anno;
Ore dichiarate dal professionista = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	Numero di ore settimanali dedicate all'attività * numero di settimane di lavoro nell'anno / Numero soci o associati che prestano attività nello studio.

[24] La definizione delle "Ore dedicate all'attività" è riportata nella "Nota alla variabile di regressione Ore dedicate all'attività".

[25] I maggiori compensi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il compenso puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo valore delle "Ore dedicate all'attività", e il compenso puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

Nel caso in cui il valore dichiarato delle "Altre componenti negative" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di spese eccedente tale valore, ponderata con la percentuale sui compensi del Totale incarichi derivanti da: "Consulenze in ambito ambientale", "Consulenza geologica per progetti in sanatoria e/o di adeguamento degli scarichi dei reflui", "Direzione tecnica di discariche", "Direzione di cave", "Direzione di laboratori geotecnici", "Consulenza tecnica d'ufficio", "Consulenza tecnica in sede di contenzioso", "Arbitrati", "Stabili collaborazioni con studi e/o strutture di terzi" e "Altre attività", costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori compensi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei compensi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di compenso con l'utilizzo delle sole variabili contabili di spesa, e la somma delle stesse variabili contabili di spesa[27] (vedi tabella 1).

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione dei maggiori compensi da applicarsi alle altre componenti negative

Cluster	Coefficiente
1	1,4580
2	1,6130
3	1,7632
4	1,4327
5	1,8704
6	1,9524
7	1,5769
8	1,9522
9	2,0175
10	2,2550

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori compensi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "compenso puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di compenso ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del compenso puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[28]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "compenso minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "compensi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "compenso puntuale" del contribuente.

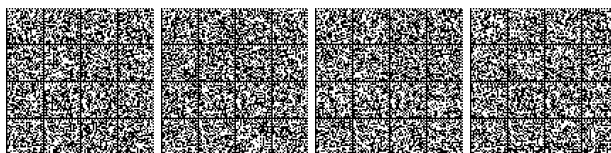
[26] Compensi da congruità e da normalità = Compenso puntuale da analisi della congruità + Maggiore compenso da normalità economica relativo all'indicatore "Rendimento orario professionisti".

[27] Le variabili contabili di spesa sono ponderate secondo quanto dettagliato nel Sub Allegato 1.H.

[28] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul compenso puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo compenso del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di compenso dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di compenso.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "compensi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "compenso minimo" del contribuente.

Al compenso puntuale e al compenso minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori compensi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nel Sub Allegato 1.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di compenso".

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 1.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- tipologia della clientela;
- area specialistica.

La tipologia della clientela ha consentito di distinguere i soggetti che operano prevalentemente per imprese di sfruttamento di georisorse (cluster 1), imprese di costruzioni e/o società di ingegneria (cluster 2), studi tecnici (cluster 4) e per Enti Pubblici (cluster 7 e 10).

L'area specialistica ha permesso di raggruppare i geologi in ragione dell'ambito principale di intervento: geologia applicata all'ingegneria (cluster 5), geologia applicata all'ambiente (cluster 6), rilevamento geologico di base e tematico (cluster 8), idrogeologia (cluster 9), sicurezza del territorio, geologia applicata alla difesa del suolo e/o alla pianificazione territoriale (cluster 10).

È stato inoltre individuato un gruppo di soggetti che opera nell'ambito di più aree specialistiche (cluster 3).

L'analisi ha evidenziato che i contribuenti del settore esercitano prevalentemente a titolo individuale e che per lo svolgimento dell'attività solo di rado si avvalgono di personale dipendente.

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 – GEOLOGI CHE OPERANO PER IMPRESE DI SFRUTTAMENTO DI GEORISORSE

NUMEROSITÀ: 111

Il cluster comprende i geologi la cui clientela di riferimento è rappresentata prevalentemente da imprese di sfruttamento di georisorse (77% dei compensi).

Coerentemente con la clientela, si evidenzia nel cluster la maggior concentrazione di compensi derivanti dall'attività svolta nell'ambito della geologia applicata ai minerali, alle pietre e alle ricerche minerarie (62% dei compensi per il 46% dei soggetti) e alla ricerca delle fonti energetiche (60% per il 19%). Si rileva inoltre che il 56% dei professionisti del cluster opera nell'ambito della geologia applicata all'ingegneria ottenendo il 28% dei compensi.

Tra le attività svolte dai professionisti del cluster, che risultano piuttosto diversificate, si segnalano: la stesura di relazioni geologiche/geotecniche e la redazione di elaborati tecnici (29% dei compensi), gli "altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio" (39% dei compensi per il 35% dei soggetti), la direzione di cave (33% per il 35%), la consulenza in ambito ambientale (23% per il 31%), la progettazione e direzione lavori (39% per il 29%) e le stime di georisorse ed idrogeologia (21% per il 21%).

Si segnala infine che il 41% dei componenti il cluster realizza con il cliente principale una quota significativa (83%) dei compensi.

CLUSTER 2 – GEOLOGI CHE OPERANO PER IMPRESE DI COSTRUZIONI E/O PER SOCIETÀ DI INGEGNERIA

NUMEROSITÀ: 378

Il cluster comprende i geologi che operano prevalentemente per imprese di costruzioni (41% dei compensi) e/o per società di ingegneria (fonte del 70% dei compensi per la metà circa dei soggetti).

Coerentemente con la peculiarità del cluster, l'ambito principale d'intervento è la geologia applicata all'ingegneria (59% dei compensi).

Tra le principali attività svolte dai geologi del cluster si segnalano: la stesura di relazioni geologiche/geotecniche e la redazione di elaborati tecnici (44% dei compensi), la progettazione e la direzione lavori (47% dei compensi per il 30% dei soggetti), gli "altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di

laboratorio" (33% dei compensi per il 29% dei soggetti), la consulenza in ambito ambientale (27% per il 23%) e le indagini geognostiche (25% per il 20%).

Si segnala infine che il 48% dei soggetti realizza con il cliente principale una quota significativa (81%) dei compensi.

CLUSTER 3 – GEOLOGI CHE OPERANO NELL'AMBITO DI DIFFERENTI AREE SPECIALISTICHE

NUMEROSITÀ: 1.294

Il cluster è formato da geologi per i quali in genere non si rileva una particolare concentrazione dei compensi realizzati nell'ambito di una specifica area specialistica.

Coerentemente con l'operatività in più ambiti specialistici, le attività dichiarate risultano piuttosto diversificate: stesura di relazioni geologiche/geotecniche e redazione di elaborati tecnici (38% dei compensi), consulenza in ambito ambientale (23% dei compensi per il 35% dei soggetti), "altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio" (27% per il 34%), progettazione e direzione lavori (29% per il 30%), indagini geognostiche (20% per il 26%), stime di georisorse ed idrogeologia (14% per il 20%) e redazione di carte tematiche (18% per il 18%).

Il ventaglio di clientela, piuttosto eterogeneo, comprende: "altre imprese e altri enti privati, commerciali e non" (38% dei compensi), Enti Pubblici Territoriali, ossia Comuni, Comunità Montane, Autorità di Bacino, Province e Regioni (17%), privati (12%), studi tecnici (15% dei compensi per oltre la metà dei soggetti) e imprese di costruzioni (16% per il 45%).

CLUSTER 4 – GEOLOGI CHE OPERANO PER STUDI TECNICI

NUMEROSITÀ: 386

Il cluster comprende i geologi che svolgono l'attività prevalentemente per studi tecnici (83% dei compensi).

Coerentemente con tale caratteristica distintiva, si rileva che la percentuale dei geologi del cluster (58%) che ottiene una quota significativa (82%) dei compensi dal cliente principale è la più alta del settore e che tali soggetti fanno osservare il valore più basso (9 anni) in termini di anzianità professionale.

In merito alle aree specialistiche, l'ambito d'intervento dichiarato più di frequente (71% dei casi) è la geologia applicata all'ingegneria (fonte del 64% dei compensi). Si evidenzia inoltre che taluni componenti il cluster operano in altre aree quali la geologia applicata all'ambiente (18% dei compensi per il 25% dei soggetti), la geologia applicata alla pianificazione territoriale e l'idrogeologia (rispettivamente fonte del 33% e del 17% dei compensi per il 24% dei soggetti) piuttosto che il rilevamento geologico di base e tematico (20% per il 21%).

Le attività svolte risultano piuttosto diversificate, tra le principali si evidenziano: stesura di relazioni geologiche/geotecniche e redazione di elaborati tecnici (43% dei compensi), "altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio" (42% dei compensi per il 31% dei soggetti), indagini geognostiche (34% per il 21%), progettazione e direzione lavori (55% per il 20%).

CLUSTER 5 – GEOLOGI SPECIALIZZATI IN GEOLOGIA APPLICATA ALL'INGEGNERIA

NUMEROSITÀ: 1.007

Il cluster è formato da professionisti specializzati in geologia applicata all'ingegneria (85% dei compensi).

L'attività è in genere concentrata sulla stesura di relazioni geologiche/geotecniche e redazione di elaborati tecnici (65% dei compensi) affiancata, in taluni casi, dall'effettuazione di "altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio" (26% dei compensi per il 29% dei geologi), indagini geognostiche (25% per il 26%) e dalla progettazione e direzione lavori (43% per il 20%).

La clientela che si rivolge ai professionisti del cluster risulta piuttosto diversificata.

CLUSTER 6 – GEOLOGI SPECIALIZZATI IN GEOLOGIA APPLICATA ALL'AMBIENTE

NUMEROSITÀ: 257

Il cluster è formato da professionisti specializzati in geologia applicata all'ambiente (77% dei compensi).

In linea con la specializzazione dichiarata, l'attività prevalentemente svolta è la consulenza in ambito ambientale (fonte del 39% dei compensi) cui segue la stesura di relazioni geologiche/geotecniche e la redazione di elaborati

tecnici (19%), la progettazione e direzione lavori (43% dei compensi per il 31% dei soggetti) e l'effettuazione di "altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio" (22% per il 26%).

Il ventaglio di clientela, piuttosto eterogeneo, comprende: "altre imprese e altri enti privati, commerciali e non" (44% dei compensi), studi tecnici (31% dei compensi per oltre la metà dei componenti il cluster), Enti Pubblici Territoriali, ossia Comuni, Comunità Montane, Autorità di Bacino, Province e Regioni (31% per il 43%), privati (9% per il 37%), imprese di costruzioni (16% per il 24%) e società di ingegneria (52% per il 21%).

Si segnala infine che il 51% dei soggetti realizza con il cliente principale una quota significativa (79%) dei compensi.

CLUSTER 7 – GEOLOGI CHE OPERANO PER ENTI PUBBLICI

NUMEROSITÀ: 431

Il cluster comprende i geologi che operano prevalentemente per Enti Pubblici (86% dei compensi), tipologia di clientela rappresentata perlopiù da Enti Pubblici Territoriali, ossia Comuni, Comunità Montane, Autorità di Bacino, Province e Regioni.

In merito alle aree specialistiche, si evidenzia che il 63% dei professionisti del cluster esercita l'attività prevalentemente nell'ambito della geologia applicata all'ingegneria (75% dei compensi) ed il 31% nell'ambito del rilevamento geologico di base e tematico (71%).

Le attività svolte risultano piuttosto diversificate e comprendono perlopiù la stesura di relazioni geologiche/geotecniche e la redazione di elaborati tecnici (51% dei compensi), la progettazione e direzione lavori (58% dei compensi per il 24% dei soggetti) e l'effettuazione di "altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio" (37% per il 22%).

Si segnala che la metà dei soggetti realizza con il cliente principale una quota significativa (81%) dei compensi.

Da rilevare infine che il 34% dei geologi del cluster dichiara di svolgere anche attività di lavoro dipendente a tempo pieno o a tempo parziale.

CLUSTER 8 – GEOLOGI SPECIALIZZATI NEL RILEVAMENTO GEOLOGICO DI BASE E TEMATICO

NUMEROSITÀ: 448

Il cluster comprende i geologi specializzati nel rilevamento geologico di base e tematico (91% dei compensi).

Tra le attività principalmente svolte si segnalano la stesura di relazioni geologiche/geotecniche e la redazione di elaborati tecnici (62% dei compensi), l'effettuazione di "altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio" (con un'incidenza del 50% sui compensi per il 20% dei componenti il cluster) e l'attività di progettazione e direzione lavori (63% dei compensi per il 16% dei soggetti).

La professione è rivolta principalmente a: privati (fonte del 32% dei compensi per il 55% dei soggetti), "altre imprese e altri enti privati, commerciali e non" (47% per il 51%), studi tecnici (46% per oltre il 47%) ed Enti Pubblici Territoriali, ossia Comuni, Comunità Montane, Autorità di bacino, Province e Regioni (32% per il 41%).

Si segnala che il 38% dei soggetti realizza con il cliente principale una quota significativa (76%) dei compensi.

Da rilevare infine che il 29% dei geologi del cluster dichiara di svolgere anche attività di lavoro dipendente a tempo pieno o a tempo parziale.

CLUSTER 9 – GEOLOGI SPECIALIZZATI IN IDROGEOLOGIA

NUMEROSITÀ: 114

Il cluster si compone di geologi specializzati in idrogeologia (82% dei compensi).

Coerentemente con la specializzazione, si rileva nel cluster la maggior concentrazione di compensi (52%) derivanti dall'attività di stime di georisorse ed idrogeologia (23% dei casi). Le attività svolte dai professionisti del cluster includono inoltre: la stesura di relazioni geologiche/geotecniche e la redazione di elaborati tecnici (38% dei compensi), gli "altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio" (47% per il 22%), la progettazione e direzione lavori (49% per il 26%), la consulenza in ambito ambientale e le indagini geognostiche (rispettivamente il 43% ed il 29% dei compensi per il 20% dei soggetti).

La professione è svolta nei confronti di una clientela piuttosto eterogenea costituita soprattutto da: "altre imprese e altri enti privati, commerciali e non" (30% dei compensi), Enti Pubblici Territoriali, ossia Comuni, Comunità Montane, Autorità di Bacino, Province e Regioni e privati (rispettivamente il 40% ed il 21% dei compensi per il 46% dei soggetti), studi tecnici (44% dei compensi per il 43% dei soggetti) e imprese di costruzioni (26% per il 21%).

Si rileva inoltre che il 45% dei soggetti ottiene l'80% dei compensi dal cliente principale.

CLUSTER 10 – GEOLOGI CHE OPERANO NELL'AMBITO DELLA SICUREZZA DEL TERRITORIO, DELLA GEOLOGIA APPLICATA ALLA PIANIFICAZIONE TERRITORIALE E/O ALLA DIFESA DEL SUOLO E SI RIVOLGONO PREVALENTEMENTE AD ENTI PUBBLICI

NUMEROSITÀ: 448

Il cluster è formato da geologi che operano prevalentemente nell'ambito della geologia applicata alla pianificazione territoriale (39% dei compensi) e/o alla difesa del suolo (58% dei compensi per il 48% dei soggetti). Si evidenzia inoltre che, nel 30% dei casi, una quota significativa dei compensi (56%) deriva dallo svolgimento dell'attività nell'ambito della sicurezza del territorio. I professionisti del cluster si rivolgono principalmente ad una committenza pubblica, rappresentata perlopiù da Enti Pubblici Territoriali, ossia Comuni, Comunità Montane, Autorità di Bacino, Province e Regioni (67% dei compensi).

Tra le attività svolte, che risultano piuttosto diversificate, si segnalano: la stesura di relazioni geologiche/geotecniche e la redazione di elaborati tecnici (45% dei compensi), la progettazione e direzioni lavori (54% dei compensi per il 26% dei soggetti), le indagini geognostiche (27% per il 22%), la consulenza ambientale e gli "altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio" (fonte, rispettivamente, del 35% e del 33% dei compensi per il 20% dei soggetti) e la redazione di carte tematiche (49% dei compensi per il 19% dei soggetti).

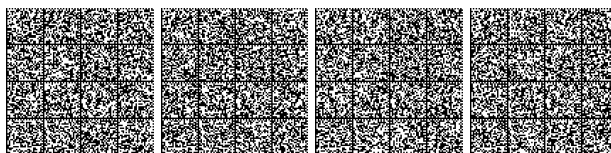
Si segnala che il 44% dei contribuenti realizza con il cliente principale una quota significativa (77%) dei compensi.

Da rilevare infine che il 29% dei geologi del cluster dichiara di svolgere anche attività di lavoro dipendente a tempo pieno o a tempo parziale.

SUB ALLEGATO 1.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Intercetta	-105,61355302	-16,53405126	-2,94891874	-14,37513956	-7,91905764
Aree specialistiche: Rilevamento geologico di base e tematico	0,06080112	0,06579763	0,05656486	0,06077078	0,07586522
Aree specialistiche: Idrogeologia (acque minerali e termali, sotterranee, inquinamento acque e discariche)	0,01330606	0,03405754	0,08469163	0,06340093	0,05176221
Aree specialistiche: Geologia applicata all'ingegneria (edilizia civile, opere idrauliche, aeroporti)	0,05015468	0,11048677	0,06044053	0,09272291	0,15718518
Aree specialistiche: Geologia applicata all'ambiente (ambiente, VIA, parchi, bonifiche)	0,07639256	0,05101662	0,06827182	0,06291151	0,05616376
Tipologia della clientela: Studi tecnici (geologi, architetti, ingegneri, periti industriali)	0,02143677	0,02953223	0,03030508	0,27231378	0,04160965
Geologia applicata alla difesa del suolo, alla pianificazione territoriale e sicurezza del territorio	0,06144243	0,06627073	0,08607208	0,07676199	0,06870162
Imprese di costruzioni e società di ingegneria	0,00854066	0,32932856	0,03612696	0,02198876	0,05060062
Tipologia della clientela: Imprese di sfruttamento di georisorse	2,72700601	0,01679835	0,07398410	0,02636929	0,03212025
Geologia applicata alla difesa del suolo, alla pianificazione territoriale e sicurezza del territorio per Enti pubblici	-0,02337975	-0,02416815	0,00872936	-0,03801841	-0,04495762
Geologia diversa da difesa del suolo, pianificazione territoriale e sicurezza del territorio per Enti pubblici	0,03040873	0,03054648	0,04787450	0,03957798	0,05115718

VARIABILE	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Intercetta	-25,97647381	-16,21228381	-21,20408673	-36,58461075	-37,75408161
Aree specialistiche: Rilevamento geologico di base e tematico	0,08110018	0,11043222	0,43794754	0,04724129	0,06184332
Aree specialistiche: Idrogeologia (acque minerali e termali, sotterranee, inquinamento acque e discariche)	0,05640215	0,04085102	0,05134226	0,84762616	0,04773962
Aree specialistiche: Geologia applicata all'ingegneria (edilizia civile, opere idrauliche, aeroporti)	0,06439123	0,10062820	0,08296932	0,04163191	0,04112130
Aree specialistiche: Geologia applicata all'ambiente (ambiente, VIA, parchi, bonifiche)	0,63276094	0,06881602	0,08053418	0,02692910	0,05237323
Tipologia della clientela: Studi tecnici (geologi, architetti, ingegneri, periti industriali)	0,05161775	0,04090033	0,06820643	0,07248820	0,02859412
Geologia applicata alla difesa del suolo, alla pianificazione territoriale e sicurezza del territorio	0,05865688	0,06424241	0,04909369	0,05259933	0,10608361
Imprese di costruzioni e società di ingegneria	0,04427801	0,01959770	0,04533797	0,02217779	0,02122850
Tipologia della clientela: Imprese di sfruttamento di georisorse	0,04347166	0,03551265	0,02978058	-0,04175288	0,03827837
Geologia applicata alla difesa del suolo, alla pianificazione territoriale e sicurezza del territorio per Enti pubblici	-0,01533481	-0,11644053	0,00186066	-0,03736739	1,03470135
Geologia diversa da difesa del suolo, pianificazione territoriale e sicurezza del territorio per Enti pubblici	0,03244809	0,29317106	0,01377128	0,07558837	-0,03345737

Dove:
Geologia applicata alla difesa del suolo, alla pianificazione territoriale e sicurezza del territorio = (Geologia applicata alla difesa del suolo + Geologia applicata alla pianificazione territoriale (strumenti urbanistici) + Sicurezza del territorio (analisi del rischio geologico e idrogeologico)).
Imprese di costruzioni e società di ingegneria = (Imprese di costruzioni + Società di ingegneria).
Geologia applicata alla difesa del suolo, alla pianificazione territoriale e sicurezza del territorio per Enti pubblici = (Enti Pubblici Territoriali (comuni, comunità montane, autorità di bacino, province, regioni) + Altri enti pubblici) * (Geologia applicata alla difesa del suolo + Geologia applicata alla pianificazione territoriale (strumenti urbanistici) + Sicurezza del territorio (analisi del rischio geologico e idrogeologico)) /100.
Geologia diversa da difesa del suolo, pianificazione territoriale e sicurezza del territorio per Enti pubblici = (Enti Pubblici Territoriali (comuni, comunità montane, autorità di bacino, province, regioni) + Altri enti pubblici) * (1 – (Geologia applicata alla difesa del suolo + Geologia applicata alla pianificazione territoriale (strumenti urbanistici) + Sicurezza del territorio (analisi del rischio geologico e idrogeologico))/100).

SUB ALLEGATO 1.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Incidenza delle altre componenti negative sui compensi*** = (Altre componenti negative*100)/(Compensi dichiarati[29]);
- ***Incidenza delle spese sui compensi*** = ((Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica + Consumi + Altre spese)*100)/(Compensi dichiarati);
- ***Rendimento orario professionisti*** = (Compensi dichiarati – Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa – Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica – Consumi – Altre spese)/(Ore lavorate dai dipendenti[30] + Ore dichiarate dal professionista[31]);
- ***Resa oraria per addetto*** = (Compensi dichiarati – Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa – Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica)/(Numero addetti[32] * 50 * 48).

---

[29] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Compensi da congruità e da normalità = Compenso puntuale da analisi della congruità + Maggiore compenso da normalità economica relativo all'indicatore "Rendimento orario professionisti".

[30] La variabile è calcolata come: Numero dipendenti * 50 * 48. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

[31] La variabile è calcolata come:

Ore dichiarate dal professionista = (professionista che opera in forma individuale)	Numero di ore settimanali dedicate all'attività * numero di settimane di lavoro nell'anno;
Ore dichiarate dal professionista = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	Numero di ore settimanali dedicate all'attività * numero di settimane di lavoro nell'anno / Numero soci o associati che prestano attività nello studio.

[32] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (professionista che opera in forma individuale)	"Fattore correttivo individuale" + Numero dipendenti dove: • "Fattore correttivo individuale" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e Numero ore settimanali dedicate all'attività)/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e Numero di settimane di lavoro nell'anno)/48;
Numero addetti = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	Numero soci o associati che prestano attività nello studio * "Fattore correttivo associazioni" + Numero dipendenti dove: • "Fattore correttivo associazioni" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e (Numero ore settimanali dedicate all'attività/Numero soci o associati che prestano attività nello studio))/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e (Numero di settimane di lavoro nell'anno/Numero soci o associati che prestano attività nello studio))/48.

Il "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno", ovvero 48 settimane, è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

SUB ALLEGATO 1.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

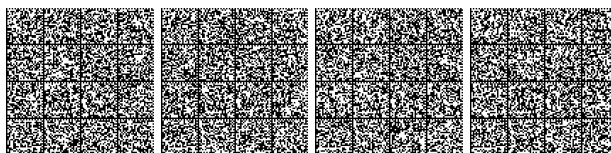
Cluster 1 - Geologi che operano per imprese di sfruttamento di georisorse

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle spese sui compensi	Professionisti senza forza lavoro	0,00	1,23	1,89	4,16	4,37	4,83	5,14	6,43	7,69	8,48	9,38	10,45	11,48	12,36	13,96	14,70	27,79	47,49	74,60
	Professionisti con forza lavoro	5,80	8,09	13,63	15,21	15,90	18,26	20,00	21,22	22,11	24,73	25,92	28,01	29,34	32,91	37,55	38,96	42,95	46,08	54,90
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	1,00	16,73	21,41	23,85	24,30	25,44	25,79	31,16	34,06	34,85	39,32	39,99	42,31	45,21	48,31	48,88	63,40	64,70	99,00
	Gruppo territoriale 1, 3	16,35	18,13	20,48	22,52	23,56	27,09	31,36	34,26	37,43	41,29	42,25	45,16	51,82	55,33	60,00	67,27	76,34	81,77	91,52

Cluster 2 - Geologi che operano per imprese di costruzioni e/o per società di ingegneria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle spese sui compensi	Professionisti senza forza lavoro	1,07	2,96	3,92	4,87	6,15	7,53	8,68	9,44	10,64	11,56	13,26	14,94	16,81	20,42	24,09	26,25	29,76	37,13	43,50
	Professionisti con forza lavoro	5,30	9,37	12,24	14,57	15,24	16,87	18,38	20,00	20,65	21,96	24,33	26,11	28,97	31,04	34,87	39,36	42,35	50,38	64,56
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	4,16	8,18	12,87	15,00	17,50	18,96	21,46	22,90	26,09	28,49	31,14	34,34	37,20	40,36	45,79	50,00	59,15	67,26	104,17
	Gruppo territoriale 1, 3	13,91	16,00	17,08	17,88	18,95	20,40	21,98	24,21	25,24	27,39	31,24	34,15	37,50	40,78	46,49	50,86	57,31	68,20	87,82

Cluster 3 - Geologi che operano nell'ambito di differenti aree specialistiche

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle spese sui compensi	Professionisti senza forza lavoro	0,00	3,24	4,53	5,86	6,67	7,46	8,74	10,07	11,82	13,26	15,35	17,64	19,62	22,36	25,78	29,83	34,55	41,27	51,60
	Professionisti con forza lavoro	7,84	10,51	12,86	15,61	17,82	19,95	22,00	23,86	25,40	26,97	29,18	31,69	33,58	35,98	38,85	43,33	47,78	52,17	59,82
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	4,59	10,81	13,92	15,36	16,71	18,38	20,27	22,04	23,68	26,84	29,17	33,36	38,93	41,99	46,12	53,00	64,32	75,03	98,60
	Gruppo territoriale 1, 3	12,09	15,91	18,14	19,68	21,29	22,98	25,38	27,16	29,28	31,47	34,16	36,71	40,49	43,92	48,69	54,39	62,52	75,42	89,46

Cluster 4 - Geologi che operano per studi tecnici

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle spese sui compensi	Professionisti senza forza lavoro	0,00	3,11	5,63	6,82	7,90	8,83	9,67	10,32	10,96	12,41	14,30	16,07	18,06	20,79	23,60	26,45	30,66	38,42	48,46
	Professionisti con forza lavoro	6,55	9,22	10,85	12,38	12,86	14,48	16,60	18,79	20,09	21,87	23,77	26,52	27,99	30,42	36,17	42,50	49,46	60,55	69,71
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	6,23	10,39	11,92	13,97	14,99	16,18	18,01	21,55	22,82	24,41	27,03	29,57	33,58	37,50	44,64	53,73	63,63	76,40	93,89
	Gruppo territoriale 1, 3	7,23	11,45	12,85	13,67	14,17	14,85	15,54	16,67	18,08	19,52	20,76	22,22	23,69	26,41	29,83	35,64	42,01	51,25	68,48

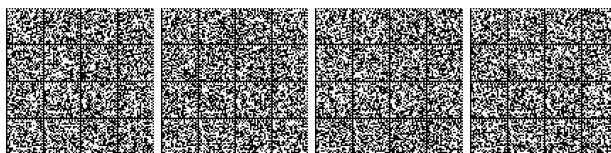
Cluster 5 - Geologi specializzati in geologia applicata all'ingegneria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle spese sui compensi	Professionisti senza forza lavoro	0,95	3,17	5,20	6,99	8,63	9,58	11,10	13,48	14,60	16,22	18,17	20,87	23,39	25,24	27,42	32,80	38,75	47,76	65,86
	Professionisti con forza lavoro	10,63	12,57	14,89	17,75	19,54	21,10	23,15	25,63	27,34	28,44	29,65	31,64	34,34	36,73	40,89	44,47	49,74	56,58	66,64
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	6,82	10,41	14,42	16,00	17,21	18,95	19,92	21,33	23,59	26,25	27,64	30,51	33,68	39,85	44,53	53,31	61,63	75,50	97,22
	Gruppo territoriale 1, 3	12,43	15,61	16,87	18,04	18,98	20,65	22,38	24,21	25,87	28,29	30,22	33,20	36,20	39,98	44,44	48,18	53,49	61,68	75,69

Cluster 6 - Geologi specializzati in geologia applicata all'ambiente

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle spese sui compensi	Professionisti senza forza lavoro	1,55	4,01	5,29	6,69	8,42	9,06	9,43	10,73	11,85	12,71	14,04	15,77	18,40	21,09	23,01	26,25	30,28	33,42	58,41
	Professionisti con forza lavoro	7,69	9,60	10,54	11,99	14,12	16,76	17,58	18,52	19,45	21,43	23,63	25,73	30,68	35,26	37,72	41,57	47,16	55,06	64,96
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	8,71	14,36	17,34	19,05	20,92	23,59	24,42	26,08	27,80	29,57	35,10	37,51	43,67	48,35	56,54	61,95	73,56	78,13	105,83
	Gruppo territoriale 1, 3	10,70	13,94	15,77	18,22	20,01	22,43	24,96	26,54	27,81	30,06	32,89	37,50	42,24	47,83	54,72	62,28	68,03	72,81	84,27

Cluster 7 - Geologi che operano per Enti pubblici

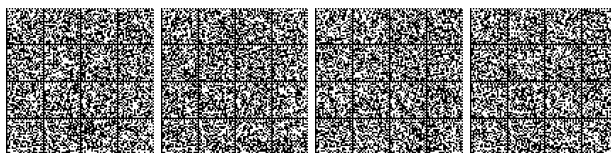
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle spese sui compensi	Professionisti senza forza lavoro	0,00	0,76	3,24	4,62	6,10	7,55	8,40	9,91	11,51	13,45	15,47	18,56	20,83	23,49	25,99	35,44	42,60	57,68	110,30
	Professionisti con forza lavoro	8,02	11,56	15,70	17,43	19,40	21,83	22,87	25,33	28,72	30,45	33,52	36,41	39,22	41,94	46,20	48,54	59,22	70,44	82,72
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	3,44	7,97	10,89	14,46	16,54	18,95	21,49	25,30	28,27	31,84	35,44	39,69	45,33	52,80	60,04	69,68	82,05	94,18	106,97
	Gruppo territoriale 1, 3	11,58	14,50	16,96	19,45	22,78	24,39	26,46	29,36	32,25	35,33	36,83	40,91	45,92	54,03	59,10	64,76	77,85	86,70	155,53

Cluster 8 - Geologi specializzati nel rilevamento geologico di base e tematico

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle spese sui compensi	Professionisti senza forza lavoro	0,00	1,84	3,40	5,17	7,10	8,37	9,28	11,74	12,86	14,93	16,31	18,09	22,05	26,64	31,45	35,37	45,39	55,76	88,50
	Professionisti con forza lavoro	7,55	10,37	11,86	13,35	14,87	17,80	21,19	24,77	26,17	29,23	31,78	35,30	36,85	39,84	43,31	48,73	50,73	58,13	72,87
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	3,50	8,92	12,00	13,33	14,27	15,88	18,13	19,54	21,48	24,36	28,66	31,55	36,20	40,35	45,43	51,48	60,16	70,21	82,70
	Gruppo territoriale 1, 3	7,01	10,75	13,61	15,70	16,67	18,39	19,63	21,07	22,82	24,08	27,40	30,60	33,89	37,86	44,64	49,28	60,00	68,84	124,04

Cluster 9 - Geologi specializzati in idrogeologia

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle spese sui compensi	Professionisti senza forza lavoro	0,00	1,67	3,58	5,04	5,83	7,06	10,07	11,14	12,24	13,15	14,44	16,55	23,23	26,23	31,71	35,53	37,96	44,93	98,56
	Professionisti con forza lavoro	6,93	13,16	14,34	17,95	18,37	19,40	22,59	24,34	25,22	28,69	29,63	30,30	31,66	32,74	35,17	36,18	39,21	40,44	52,13
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	6,05	14,39	14,60	15,18	16,17	16,74	18,20	18,75	25,56	33,91	36,50	39,68	43,18	50,06	57,75	64,36	68,22	76,03	90,71
	Gruppo territoriale 1, 3	10,93	12,57	16,07	18,50	20,75	24,13	25,52	29,29	30,31	32,75	36,00	36,91	38,00	38,92	43,31	46,75	62,00	82,04	90,09

Cluster 10 - Geologi che operano nell'ambito della sicurezza del territorio, della geologia applicata alla pianificazione territoriale e/o alla difesa del suolo e si rivolgono prevalentemente ad Enti pubblici

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle spese sui compensi	Professionisti senza forza lavoro	0,00	1,96	4,98	6,57	7,48	8,20	9,11	10,95	12,81	14,85	18,16	20,52	22,02	26,27	30,00	36,83	40,90	53,17	67,40
	Professionisti con forza lavoro	11,54	12,97	13,75	15,43	16,60	19,06	20,88	22,09	24,32	26,64	28,07	30,67	32,17	36,19	42,69	45,38	52,16	55,91	69,55
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	5,13	9,12	14,15	15,30	16,67	17,72	20,06	24,81	28,43	30,08	32,18	34,76	42,27	48,97	57,77	69,11	78,83	90,72	104,46
	Gruppo territoriale 1, 3	4,70	12,76	14,65	16,12	19,63	21,07	21,97	22,90	25,67	27,53	31,88	33,42	40,99	48,73	51,52	62,15	74,66	85,01	109,94

SUB ALLEGATO 1.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Incidenza delle spese sui compensi	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Professionisti senza forza lavoro	0,00	43,00
1	Professionisti con forza lavoro	0,00	59,00
2	Professionisti senza forza lavoro	0,00	43,00
2	Professionisti con forza lavoro	0,00	65,00
3	Professionisti senza forza lavoro	0,00	41,00
3	Professionisti con forza lavoro	0,00	60,00
4	Professionisti senza forza lavoro	0,00	38,00
4	Professionisti con forza lavoro	0,00	61,00
5	Professionisti senza forza lavoro	0,00	46,00
5	Professionisti con forza lavoro	0,00	67,00
6	Professionisti senza forza lavoro	0,00	39,00
6	Professionisti con forza lavoro	0,00	65,00
7	Professionisti senza forza lavoro	0,00	43,00
7	Professionisti con forza lavoro	0,00	62,00
8	Professionisti senza forza lavoro	0,00	56,00
8	Professionisti con forza lavoro	0,00	73,00
9	Professionisti senza forza lavoro	0,00	45,00
9	Professionisti con forza lavoro	0,00	69,00
10	Professionisti senza forza lavoro	0,00	53,00
10	Professionisti con forza lavoro	0,00	72,00

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Resa oraria per addetto	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 2, 5	18,13	110,00
1	Gruppo territoriale 1, 3	21,26	110,00
2	Gruppo territoriale 2, 5	15,00	90,00
2	Gruppo territoriale 1, 3	16,38	90,00
3	Gruppo territoriale 2, 5	15,36	100,00
3	Gruppo territoriale 1, 3	18,14	100,00
4	Gruppo territoriale 2, 5	12,88	90,00
4	Gruppo territoriale 1, 3	13,67	90,00
5	Gruppo territoriale 2, 5	16,00	100,00
5	Gruppo territoriale 1, 3	17,37	100,00
6	Gruppo territoriale 2, 5	14,36	100,00
6	Gruppo territoriale 1, 3	16,47	100,00
7	Gruppo territoriale 2, 5	14,46	110,00
7	Gruppo territoriale 1, 3	18,25	110,00
8	Gruppo territoriale 2, 5	12,00	100,00
8	Gruppo territoriale 1, 3	13,61	100,00
9	Gruppo territoriale 2, 5	14,39	100,00
9	Gruppo territoriale 1, 3	16,07	100,00
10	Gruppo territoriale 2, 5	14,29	110,00
10	Gruppo territoriale 1, 3	15,89	110,00

SUB ALLEGATO 1.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Geologi che operano per imprese di sfruttamento di georisorse

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,08	0,27	0,55	1,15	2,08	3,15	4,38	6,07	8,24	11,41	14,17
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	9,02	13,93	15,81	17,71	19,37	21,36	25,56	27,90	29,68	32,27	35,44	37,02	41,20	43,75	45,49	50,29	59,36	64,18	87,97

Cluster 2 - Geologi che operano per imprese di costruzioni e/o per società di ingegneria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,07	0,32	0,66	1,07	1,97	3,40	4,85	6,95	9,49	14,56
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	5,01	10,27	12,32	14,62	15,66	17,03	18,56	19,82	21,35	22,94	24,86	27,67	31,54	35,79	39,06	44,46	50,45	56,55	72,79

Cluster 3 - Geologi che operano nell'ambito di differenti aree specialistiche

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04	0,30	0,68	1,47	2,47	3,81	5,19	6,88	9,39	14,80
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	4,92	9,95	12,33	14,38	15,90	17,51	19,16	21,13	23,10	24,87	27,18	29,65	32,40	35,21	39,77	44,92	51,57	62,61	81,94

Cluster 4 - Geologi che operano per studi tecnici

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,28	1,03	1,91	3,32	8,20	15,27
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	3,74	7,62	9,63	11,00	11,73	12,41	13,26	14,17	15,14	17,30	18,59	20,03	21,80	24,36	27,07	30,86	36,19	45,96	59,73

Cluster 5 - Geologi specializzati in geologia applicata all'ingegneria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,11	0,45	1,13	1,73	2,96	4,53	6,38	9,24	16,32
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	5,69	9,41	11,67	13,24	14,31	15,47	16,93	18,29	19,95	21,68	23,97	26,21	29,05	32,75	35,88	40,32	45,77	53,10	65,74

Cluster 6 - Geologi specializzati in geologia applicata all'ambiente

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10	0,52	1,33	2,42	3,74	5,37	7,67	10,09	16,35
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	4,27	10,04	12,71	14,57	16,23	18,48	19,82	21,88	23,69	25,61	27,81	31,88	35,68	39,33	47,21	52,98	58,01	66,78	75,12

Cluster 7 - Geologi che operano per Enti pubblici

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,28	0,87	2,08	3,70	5,96	11,39
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	-1,00	4,76	8,48	11,35	13,35	16,17	18,10	19,63	22,06	24,71	27,98	31,22	34,87	42,30	48,79	55,87	64,22	76,13	98,13

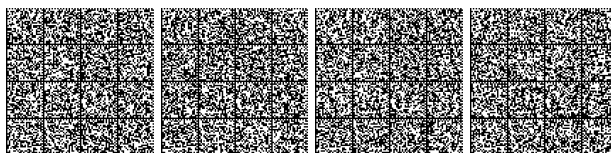
Cluster 8 - Geologi specializzati nel rilevamento geologico di base e tematico

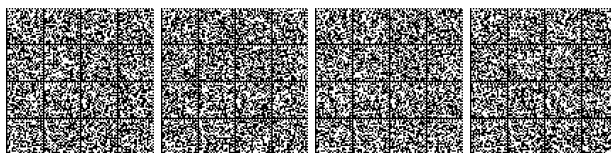
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,40	1,80	3,81	7,25	13,23
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	0,00	5,29	8,13	10,44	11,45	12,71	13,94	15,84	17,57	18,62	21,00	25,07	27,23	30,26	33,74	40,07	46,91	60,15	76,15

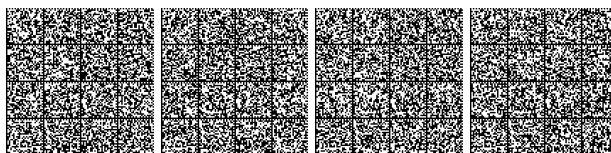
Cluster 9 - Geologi specializzati in idrogeologia

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,27	0,52	1,53	4,09	6,58	13,27
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	4,00	8,93	10,33	12,33	14,33	15,60	17,08	21,35	24,94	26,95	29,26	30,95	33,76	35,85	37,84	42,60	57,06	61,29	71,10

Cluster 10 - Geologi che operano nell'ambito della sicurezza del territorio, della geologia applicata alla pianificazione territoriale e/o alla difesa del suolo e si rivolgono prevalentemente ad Enti pubblici

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,39	1,34	2,55	4,14	7,55	12,58	25,20
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	1,59	5,29	9,86	11,50	13,16	14,90	16,77	18,47	21,63	24,22	26,58	28,60	31,20	36,49	43,95	52,00	62,80	72,74	86,38

SUB ALLEGATO 1.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Rendimento orario professionisti
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	35,00	90,00
2	Tutti i soggetti	35,00	80,00
3	Tutti i soggetti	35,00	85,00
4	Tutti i soggetti	35,00	80,00
5	Tutti i soggetti	35,00	80,00
6	Tutti i soggetti	35,00	85,00
7	Tutti i soggetti	35,00	80,00
8	Tutti i soggetti	35,00	80,00
9	Tutti i soggetti	35,00	85,00
10	Tutti i soggetti	35,00	90,00

SUB ALLEGATO 1.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

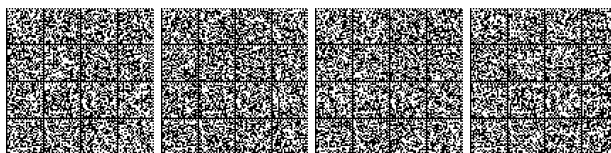
VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Numero Totale incarichi riferito alla variabile aggregato n° 1 (*)	462,0066	-	-	-	-
Numero Totale Incarichi incarichi alla variabile aggregato n° 10 (*)	-	-	-	-	-
Numero Totale incarichi riferito alla variabile aggregato n° 2 (*)	-	466,5075	-	-	-
Numero Totale incarichi riferito alla variabile aggregato n° 3 (*)	-	-	468,4386	-	-
Numero Totale incarichi riferito alla variabile aggregato n° 4 (*)	-	-	-	463,5619	-
Numero Totale incarichi riferito alla variabile aggregato n° 5 (*)	-	-	-	-	464,6527
Numero Totale incarichi riferito alla variabile aggregato n° 6 (*)	-	-	-	-	-
Numero Totale incarichi riferito alla variabile aggregato n° 7 (*)	-	-	-	-	-
Numero Totale incarichi riferito alla variabile aggregato n° 8 (*)	-	-	-	-	-
Numero Totale incarichi riferito alla variabile aggregato n° 9 (*)	-	-	-	-	-
Numero Totale incarichi riferito a "Stime di georisorse ed idrogeologia" ponderato con il relativo compenso medio per incarico (*)	518,4775	531,9941	529,3961	525,5577	521,7557
Numero Totale incarichi riferito a "Gestione della sicurezza" ponderato con il relativo compenso medio per incarico (*)	-	-	633,4387	-	-
Numero Totale incarichi riferito a "Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica" ponderato con il relativo compenso medio per incarico (*)	938,0789	966,6757	952,9541	944,8740	-
Numero Totale incarichi riferito a "Indagini geognostiche" ponderato con il relativo compenso medio per incarico (*)	475,6690	477,8295	476,9699	477,9065	472,6267
Numero Totale incarichi riferito a "Redazione di carte tematiche" ponderato con il relativo compenso medio per incarico (*)	-	645,0439	637,6242	649,1109	-
Numero Totale incarichi riferito a "Relazioni geologiche/geotecniche e redazione di elaborati tecnici (in ambiti diversi dalla progettazione)" ponderato con il relativo compenso medio per incarico (*)	528,7287	528,9739	527,0639	528,9160	528,8825
Consumi + Altre spese	-	1,4048	-	-	2,0628

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	-	1,9953	-	-	1,6123
Ore dedicate all'attività (**), differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante	56,5390	45,4099	47,6213	24,5528	38,4440
Consumi + Altre spese + Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	1,4580	-	1,7632	1,4327	-
Numero Totale incarichi riferito a "Altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio" ponderato con il relativo compenso medio per incarico (*)	433,9841	433,8022	433,9270	432,8019	433,5889
Numero Totale incarichi riferito a "Progettazione e direzione lavori degli interventi geologici (diverse da quelle indicate ai righi precedenti)" ponderato con il relativo compenso medio per incarico (*)	-	593,6787	592,9084	595,9272	595,0781
Numero Totale incarichi riferito a "Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)" ponderato con il relativo compenso medio per incarico (*)	-	-	613,5585	-	-

Le variabili Spese per prestazioni di lavoro dipendente, Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa, Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica, Consumi, Altre spese e "Ore dedicate all'attività" sono ponderate per la percentuale sui compensi del Totale incarichi di: ("Consulenze in ambito ambientale" + "Consulenza geologica per progetti in sanatoria e/o di adeguamento degli scarichi dei reflui" + "Direzione tecnica di discariche" + "Direzione di cave" + "Direzione di laboratori geotecnici" + "Consulenza tecnica d'ufficio" + "Consulenza tecnica in sede di contenzioso" + "Arbitrati" + "Stabili collaborazioni con studi e/o strutture di terzi" + "Altre attività")/100.

Il differenziale territoriale riferito ad una variabile della funzione di compenso è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) Per il dettaglio vedi "Nota ai coefficienti della funzione di compenso".
(**) Per il dettaglio vedi "Nota alla variabile di regressione Ore dedicate all'attività".

- Variabili contabili espresse in euro.

VARIABILE	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Numero Totale incarichi riferito alla variabile aggregato n° 1 (*)	-	-	-	-	-
Numero Totale Incarichi incarichi alla variabile aggregato n° 10 (*)	-	-	-	-	467,3852
Numero Totale incarichi riferito alla variabile aggregato n° 2 (*)	-	-	-	-	-
Numero Totale incarichi riferito alla variabile aggregato n° 3 (*)	-	-	-	-	-
Numero Totale incarichi riferito alla variabile aggregato n° 4 (*)	-	-	-	-	-
Numero Totale incarichi riferito alla variabile aggregato n° 5 (*)	-	-	-	-	-
Numero Totale incarichi riferito alla variabile aggregato n° 6 (*)	456,5223	-	-	-	-
Numero Totale incarichi riferito alla variabile aggregato n° 7 (*)	-	468,7183	-	-	-
Numero Totale incarichi riferito alla variabile aggregato n° 8 (*)	-	-	468,1895	-	-
Numero Totale incarichi riferito alla variabile aggregato n° 9 (*)	-	-	-	432,6998	-
Numero Totale incarichi riferito a "Stime di georisorse ed idrogeologia" ponderato con il relativo compenso medio per incarico (*)	-	520,9964	-	528,4376	-
Numero Totale incarichi riferito a "Gestione della sicurezza" ponderato con il relativo compenso medio per incarico (*)	-	-	-	-	-
Numero Totale incarichi riferito a "Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica" ponderato con il relativo compenso medio per incarico (*)	971,1711	-	-	-	-
Numero Totale incarichi riferito a "Indagini geognostiche" ponderato con il relativo compenso medio per incarico (*)	433,5824	477,0161	473,3653	443,9199	477,8892
Numero Totale incarichi riferito a "Redazione di carte tematiche" ponderato con il relativo compenso medio per incarico (*)	-	644,6830	-	-	651,0002
Numero Totale incarichi riferito a "Relazioni geologiche/geotecniche e redazione di elaborati tecnici (in ambiti diversi dalla progettazione)" ponderato con il relativo compenso medio per incarico (*)	526,5028	528,4444	528,8239	528,9450	528,9958
Consumi + Altre spese	-	-	2,0492	-	-

VARIABILE	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	-	-	1,8579	-	-
Ore dedicate all'attività (**), differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante	39,6147	42,5397	35,0503	52,9875	41,3085
Consumi + Altre spese + Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	1,9524	1,5769	-	2,0175	2,2550
Numero Totale incarichi riferito a "Altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio" ponderato con il relativo compenso medio per incarico (*)	432,8086	433,1999	433,2911	-	432,6674
Numero Totale incarichi riferito a "Progettazione e direzione lavori degli interventi geologici (diverse da quelle indicate ai righi precedenti)" ponderato con il relativo compenso medio per incarico (*)	594,9573	594,3751	595,1748	590,5759	595,6317
Numero Totale incarichi riferito a "Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)" ponderato con il relativo compenso medio per incarico (*)	-	-	-	-	-

Le variabili Spese per prestazioni di lavoro dipendente, Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa, Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica, Consumi, Altre spese e "Ore dedicate all'attività" sono ponderate per la percentuale sui compensi del Totale incarichi di: ("Consulenze in ambito ambientale" + "Consulenza geologica per progetti in sanatoria e/o di adeguamento degli scarichi dei reflui" + "Direzione tecnica di discariche" + "Direzione di cave" + "Direzione di laboratori geotecnici" + "Consulenza tecnica d'ufficio" + "Consulenza tecnica in sede di contenzioso" + "Arbitrati" + "Stabili collaborazioni con studi e/o strutture di terzi" + "Altre attività")/100.

Il differenziale territoriale riferito ad una variabile della funzione di compenso è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) Per il dettaglio vedi "Nota ai coefficienti della funzione di compenso".
(**) Per il dettaglio vedi "Nota alla variabile di regressione Ore dedicate all'attività".

- Variabili contabili espresse in euro.

NOTA AI COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO
Per ogni *Tipologia dell'attività*, il compenso medio per incarico, richiamato nei dettagli a seguire, è calcolato come: (Compensi dichiarati * percentuale sui compensi del Totale incarichi/100) / Numero Totale incarichi relativo all'attività.

La variabile "Numero Totale incarichi riferito a *Stime di georisorse ed idrogeologia* ponderato con il relativo compenso medio per incarico" è calcolata come:
Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Stime di georisorse ed idrogeologia* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Stime di georisorse ed idrogeologia* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 532.

La variabile "Numero Totale incarichi riferito a *Gestione della sicurezza* ponderato con il relativo compenso medio per incarico" è calcolata come:
Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Gestione della sicurezza* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Gestione della sicurezza* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 637.

La variabile "Numero Totale incarichi riferito a *Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica* ponderato con il relativo compenso medio per incarico" è calcolata come:
Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 976.

La variabile "Numero Totale incarichi riferito a *Indagini geognostiche* ponderato con il relativo compenso medio per incarico" è calcolata come:
Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Indagini geognostiche* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Indagini geognostiche* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 478.

La variabile "Numero Totale incarichi riferito a *Redazione di carte tematiche* ponderato con il relativo compenso medio per incarico" è calcolata come:
Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Redazione di carte tematiche* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Redazione di carte tematiche* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 652.

La variabile "Numero Totale incarichi riferito a *Relazioni geologiche/geotecniche e redazione di elaborati tecnici (in ambiti diversi dalla progettazione)* ponderato con il relativo compenso medio per incarico" è calcolata come:
Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Relazioni geologiche/geotecniche e redazione di elaborati tecnici (in ambiti diversi dalla progettazione)* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Relazioni geologiche/geotecniche e redazione di elaborati tecnici (in ambiti diversi dalla progettazione)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 529.

La variabile "Numero Totale incarichi riferito a *Altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio* ponderato con il relativo compenso medio per incarico" è calcolata come:
Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio* moltiplicato per peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 434.

La variabile "Numero Totale incarichi riferito a *Progettazione e direzione lavori degli interventi geologici (diverse da quelle indicate ai righi precedenti)* ponderato con il relativo compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progettazione e direzione lavori degli interventi geologici (diverse da quelle indicate ai righi precedenti)* moltiplicato per peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Progettazione e direzione lavori degli interventi geologici (diverse da quelle indicate ai righi precedenti)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 596.

La variabile "Numero Totale incarichi riferito a *Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)* ponderato con il relativo compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)* moltiplicato per peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 617.

DESCRIZIONE VARIABILI AGGREGATE

La variabile "Numero riferito alla *variabile aggregato N° 1*" è calcolata come somma di:

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Gestione della sicurezza* moltiplicato per peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Gestione della sicurezza* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche* moltiplicato per peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni* moltiplicato per peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)* moltiplicato per peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)* moltiplicato per peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progettazione e direzione lavori degli interventi geologici (diverse da quelle indicate ai righi precedenti)* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Progettazione e direzione lavori degli interventi geologici (diverse da quelle indicate ai righi precedenti)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Redazione di carte tematiche* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Redazione di carte tematiche* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469.

La variabile "Numero riferito alla *variabile aggregato N° 2*" è calcolata come somma di:

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Gestione della sicurezza* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Gestione della sicurezza* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469.

La variabile "Numero riferito alla *variabile aggregato N° 3*" è calcolata come somma di:

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469.

La variabile "Numero riferito alla *variabile aggregato N° 4*" è calcolata come somma di:

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Gestione della sicurezza* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Gestione della sicurezza* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469.

La variabile "Numero riferito alla *variabile aggregato N° 5*" è calcolata come somma di:

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Gestione della sicurezza* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Gestione della sicurezza* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Redazione di carte tematiche* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Redazione di carte tematiche* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469.

La variabile "Numero riferito alla *variabile aggregato N° 6*" è calcolata come somma di:

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Stime di georisorse ed idrogeologia* moltiplicato per peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Stime di georisorse ed idrogeologia* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Gestione della sicurezza* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Gestione della sicurezza* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Redazione di carte tematiche* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Redazione di carte tematiche* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469.

La variabile "Numero riferito alla *variabile aggregato N° 7*" è calcolata come somma di:
Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Gestione della sicurezza* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Gestione della sicurezza* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469.

La variabile "Numero riferito alla *variabile aggregato N° 8*" è calcolata come somma di:

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Stime di georisorse ed idrogeologia* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Stime di georisorse ed idrogeologia* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Gestione della sicurezza* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Gestione della sicurezza* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Redazione di carte tematiche* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Redazione di carte tematiche* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche* moltiplicato per peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469.

La variabile "Numero riferito alla *variabile aggregato N° 9*" è calcolata come somma di:

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 434

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Gestione della sicurezza* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Gestione della sicurezza* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 434

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 434

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Redazione di carte tematiche* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Redazione di carte tematiche* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 434

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 434

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 434

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 434

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 434

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 434.

La variabile "Numero riferito alla *variabile aggregato N° 10*" è calcolata come somma di:

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Stime di georisorse ed idrogeologia* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Stime di georisorse ed idrogeologia* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Gestione della sicurezza* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Gestione della sicurezza* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)* moltiplicato per peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469

Numero Totale incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per incarico riferito a *Tipologia dell'attività: Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Tipologia dell'attività") diviso 469.

VALORI DI SOGLIA INFERIORE A LIVELLO PROVINCIALE DELLA TIPOLOGIA DELL'ATTIVITÀ

Provincia	Relazioni geologiche/geotecniche e redazione di elaborati tecnici (in ambiti diversi dalla progettazione)	Indagini geognostiche	Altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio	Redazione di carte tematiche	Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica	Stime di georisorse ed idrogeologia	Gestione della sicurezza
AG	519	478	435	590	903	521	637
AL	506	478	429	651	993	534	637
AN	521	478	429	656	1.033	535	637
AO	539	478	430	651	993	534	637
AP	517	478	429	656	1.033	535	637
AQ	531	478	419	590	903	521	637
AR	510	478	434	656	1.033	535	637
AT	506	478	429	651	993	534	637
AV	511	478	433	590	813	491	637
BA	529	478	433	590	903	521	637
BG	534	478	444	656	1.033	535	637
BI	506	478	429	651	993	534	637
BL	519	478	438	651	993	534	637
BN	532	478	433	590	813	491	637
BO	523	478	432	656	1.033	535	637
BR	535	478	433	590	813	491	637

Provincia	**Relazioni geologiche/geotecniche e redazione di elaborati tecnici (in ambiti diversi dalla progettazione)**	**Indagini geognostiche**	**Altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio**	**Redazione di carte tematiche**	**Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica**	**Stime di georisorse ed idrogeologia**	**Gestione della sicurezza**
BS	521	478	444	656	1.033	535	637
BT	535	478	433	590	903	521	637
BZ	529	478	436	656	1.033	535	637
CA	538	478	435	590	903	521	637
CB	529	478	419	590	903	521	637
CE	511	478	433	590	903	521	637
CH	531	478	419	590	903	521	637
CI	538	478	435	590	903	521	637
CL	530	478	435	590	813	491	637
CN	506	478	429	651	993	534	637
CO	521	478	444	651	993	534	637
CR	521	478	444	651	993	534	637
CS	533	478	405	590	813	491	637
CT	520	478	435	590	903	521	637
CZ	536	478	405	590	813	491	637
EN	514	478	435	590	813	491	637
FC	502	478	432	656	1.033	535	637

Provincia	Relazioni geologiche/geotecniche e redazione di elaborati tecnici (in ambiti diversi dalla progettazione)	Indagini geognostiche	Altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio	Redazione di carte tematiche	Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica	Stime di georisorse ed idrogeologia	Gestione della sicurezza
FE	502	478	432	651	993	534	637
FG	535	478	433	590	903	521	637
FI	522	478	434	656	1.033	535	637
FM	526	478	429	656	1.033	535	637
FR	528	478	434	590	903	521	637
GE	524	478	434	656	1.033	535	637
GO	499	478	441	651	993	534	637
GR	510	478	434	656	1.033	535	637
IM	510	478	430	651	993	534	637
IS	529	478	419	590	903	521	637
KR	536	478	405	590	813	491	637
LC	534	478	444	651	993	534	637
LE	539	478	433	590	903	521	637
LI	513	478	434	656	1.033	535	637
LO	560	478	444	656	1.033	535	637
LT	518	478	434	590	903	521	637
LU	528	478	434	656	1.033	535	637

Provincia	**Relazioni geologiche/geotecniche e redazione di elaborati tecnici (in ambiti diversi dalla progettazione)**	**Indagini geognostiche**	**Altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio**	**Redazione di carte tematiche**	**Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica**	**Stime di georisorse ed idrogeologia**	**Gestione della sicurezza**
MB	560	478	444	656	1.033	535	637
MC	530	478	429	656	1.033	535	637
ME	555	478	435	590	903	521	637
MI	560	478	444	656	1.033	535	637
MN	534	478	444	656	1.033	535	637
MO	532	478	432	656	1.033	535	637
MS	503	478	434	656	1.033	535	637
MT	532	478	419	590	903	521	637
NA	534	478	433	590	903	521	637
NO	526	478	429	651	993	534	637
NU	538	478	435	590	903	521	637
OG	538	478	435	590	903	521	637
OR	538	478	435	590	903	521	637
OT	538	478	435	590	903	521	637
PA	555	478	435	590	903	521	637
PC	521	478	432	656	1.033	535	637
PD	525	478	438	656	1.033	535	637

Provincia	**Relazioni geologiche/geotecniche e redazione di elaborati tecnici (in ambiti diversi dalla progettazione)**	**Indagini geognostiche**	**Altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio**	**Redazione di carte tematiche**	**Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica**	**Stime di georisorse ed idrogeologia**	**Gestione della sicurezza**
PE	529	478	419	656	1.033	535	637
PG	497	478	419	656	1.033	535	637
PI	527	478	434	656	1.033	535	637
PN	499	478	441	651	993	534	637
PO	522	535	434	656	535	535	535
PR	532	478	432	656	1.033	535	637
PT	524	478	434	656	1.033	535	637
PU	530	478	429	656	1.033	535	637
PV	560	478	444	651	993	534	637
PZ	532	478	419	590	813	491	637
RA	523	478	432	656	1.033	535	637
RC	521	478	405	590	813	491	637
RE	519	478	432	656	1.033	535	637
RG	514	478	435	590	903	521	637
RI	518	478	434	590	903	521	637
RM	535	478	434	656	1.033	535	637
RN	523	478	432	656	1.033	535	637

Provincia	Relazioni geologiche/geotecniche e redazione di elaborati tecnici (in ambiti diversi dalla progettazione)	Indagini geognostiche	Altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio	Redazione di carte tematiche	Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica	Stime di georisorse ed idrogeologia	Gestione della sicurezza
RO	519	478	438	651	993	534	637
SA	532	478	433	590	903	521	637
SI	528	478	434	656	1.033	535	637
SO	521	478	444	656	1.033	535	637
SP	523	478	434	656	1.033	535	637
SR	514	478	435	590	903	521	637
SS	538	478	435	590	903	521	637
SV	513	478	434	656	1.033	535	637
TA	502	478	433	590	903	521	637
TE	531	478	419	590	903	521	637
TN	529	478	436	656	1.033	535	637
TO	545	478	429	656	1.033	535	637
TP	517	478	435	590	903	521	637
TR	497	478	419	651	993	534	637
TS	526	478	441	656	1.033	535	637
TV	524	478	438	656	1.033	535	637
UD	499	478	441	651	993	534	637

Provincia	**Relazioni geologiche/geotecniche e redazione di elaborati tecnici (in ambiti diversi dalla progettazione)**	**Indagini geognostiche**	**Altri rilevamenti geologici, indagini geotecniche, geofisiche, studi, ricerche e prove di laboratorio**	**Redazione di carte tematiche**	**Valutazione di impatto ambientale/Valutazione Ambientale Strategica**	**Stime di georisorse ed idrogeologia**	**Gestione della sicurezza**
VA	554	478	444	651	993	534	637
VB	506	478	429	651	993	534	637
VC	506	478	429	651	993	534	637
VE	524	478	438	656	1.033	535	637
VI	523	478	438	656	1.033	535	637
VR	525	478	438	656	1.033	535	637
VS	538	478	435	590	903	521	637
VT	518	478	434	651	993	534	637
VV	521	478	405	590	813	491	637

Provincia	**Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)**	**Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)**	**Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni**	**Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici**	**Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche**	**Progettazione e direzione lavori degli interventi geologici (diverse da quelle indicate ai righi precedenti)**
AG	523	638	610	508	469	595
AL	523	638	610	535	469	595
AN	523	638	610	518	469	595
AO	523	638	610	535	469	595
AP	523	638	610	518	469	595
AQ	523	638	610	467	469	595
AR	523	638	610	524	469	595
AT	523	638	610	535	469	595
AV	506	572	610	520	469	589
BA	523	638	610	520	469	595
BG	523	638	610	577	469	595
BI	523	638	610	535	469	595
BL	523	638	610	528	469	595
BN	506	572	610	520	469	589
BO	523	638	610	524	469	595
BR	506	572	610	520	469	589
BS	523	638	610	577	469	595
BT	523	638	610	520	469	595
BZ	523	638	610	534	469	595
CA	523	638	610	508	469	595
CB	523	638	610	467	469	595

Provincia	**Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)**	**Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)**	**Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni**	**Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici**	**Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche**	**Progettazione e direzione lavori degli interventi geologici (diverse da quelle indicate ai righi precedenti)**
CE	523	638	610	520	469	595
CH	523	638	610	467	469	595
CI	523	638	610	508	469	595
CL	506	572	610	508	469	589
CN	523	638	610	535	469	595
CO	523	638	610	577	469	595
CR	523	638	610	577	469	595
CS	506	572	610	508	469	589
CT	523	638	610	508	469	595
CZ	506	572	610	508	469	589
EN	506	572	610	508	469	589
FC	523	638	610	524	469	595
FE	523	638	610	524	469	595
FG	523	638	610	520	469	595
FI	523	638	610	524	469	595
FM	523	638	610	518	469	595
FR	523	638	610	534	469	595
GE	523	638	610	529	469	595
GO	523	638	610	534	469	595
GR	523	638	610	524	469	595
IM	523	638	610	529	469	595

Provincia	**Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)**	**Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)**	**Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni**	**Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici**	**Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche**	**Progettazione e direzione lavori degli interventi geologici (diverse da quelle indicate ai righi precedenti)**
IS	523	638	610	467	469	595
KR	506	572	610	508	469	589
LC	523	638	610	577	469	595
LE	523	638	610	520	469	595
LI	523	638	610	524	469	595
LO	523	638	610	577	469	595
LT	523	638	610	534	469	595
LU	523	638	610	524	469	595
MB	523	638	610	577	469	595
MC	523	638	610	518	469	595
ME	523	638	610	508	469	595
MI	523	638	610	577	469	595
MN	523	638	610	577	469	595
MO	523	638	610	524	469	595
MS	523	638	610	524	469	595
MT	523	638	610	467	469	595
NA	523	638	610	520	469	595
NO	523	638	610	535	469	595
NU	523	638	610	508	469	595
OG	523	638	610	508	469	595
OR	523	638	610	508	469	595

Provincia	Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)	Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)	Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni	Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici	Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche	Progettazione e direzione lavori degli interventi geologici (diverse da quelle indicate ai righi precedenti)
OT	523	638	610	508	469	595
PA	523	638	610	508	469	595
PC	523	638	610	524	469	595
PD	523	638	610	528	469	595
PE	523	638	610	467	469	595
PG	523	638	610	467	469	595
PI	523	638	610	524	469	595
PN	523	638	610	534	469	595
PO	523	638	610	524	469	595
PR	523	638	610	524	469	595
PT	523	638	610	524	469	595
PU	523	638	610	518	469	595
PV	523	638	610	577	469	595
PZ	506	572	610	467	469	589
RA	523	638	610	524	469	595
RC	506	572	610	508	469	589
RE	523	638	610	524	469	595
RG	523	638	610	508	469	595
RI	523	638	610	534	469	595
RM	523	638	610	534	469	595
RN	523	638	610	524	469	595

Provincia	**Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)**	**Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)**	**Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni**	**Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici**	**Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche**	**Progettazione e direzione lavori degli interventi geologici (diverse da quelle indicate ai righi precedenti)**
RO	523	638	610	528	469	595
SA	523	638	610	520	469	595
SI	523	638	610	524	469	595
SO	523	638	610	577	469	595
SP	523	638	610	529	469	595
SR	523	638	610	508	469	595
SS	523	638	610	508	469	595
SV	523	638	610	529	469	595
TA	523	638	610	520	469	595
TE	523	638	610	467	469	595
TN	523	638	610	534	469	595
TO	523	638	610	535	469	595
TP	523	638	610	508	469	595
TR	523	638	610	467	469	595
TS	523	638	610	534	469	595
TV	523	638	610	528	469	595
UD	523	638	610	534	469	595
VA	523	638	610	577	469	595
VB	523	638	610	535	469	595
VC	523	638	610	535	469	595
VE	523	638	610	528	469	595

Provincia	**Progetto preliminare o di massima (studi geologici, preventivo sommario e particolareggiato per indagini geognostiche, capitolati ed appalti per indagini geognostiche)**	**Progetto definitivo e/o esecutivo (studi geologici)**	**Direzione lavori di carattere geologico, assistenza ai collaudi e liquidazioni**	**Rilevamenti geologici di superficie e studi fotogeologici**	**Analisi petrografiche, paleontologiche e sedimentologiche**	**Progettazione e direzione lavori degli interventi geologici (diverse da quelle indicate ai righi precedenti)**
VI	523	638	610	528	469	595
VR	523	638	610	528	469	595
VS	523	638	610	508	469	595
VT	523	638	610	534	469	595
VV	506	572	610	508	469	589

NOTA ALLA VARIABILE DI REGRESSIONE

ORE DEDICATE ALL'ATTIVITA'

La variabile "Ore dedicate all'attività" è calcolata come:

Ore dedicate all'attività = (professionista che opera in forma individuale)	"Fattore correttivo individuale" * 50 * 48 dove: • "Fattore correttivo individuale" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e numero ore settimanali dedicate all'attività)/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e numero di settimane di lavoro nell'anno)/48
Ore dedicate all'attività = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	(Numero di soci o associati che prestano attività nello studio) * "Fattore correttivo associazioni" * 50 * 48 dove: • "Fattore correttivo associazioni" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e (numero ore settimanali dedicate all'attività/numero soci o associati che prestano attività nello studio))/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e (numero di settimane di lavoro nell'anno /numero soci o associati che prestano attività nello studio))/48

Il "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno", ovvero 48 settimane, è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo di imposta" diviso 12).

ALLEGATO 2

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VK01U

STUDI NOTARILI

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "compenso potenziale". Tale compenso viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico del soggetto esercente attività professionale (di seguito "professionista") anche con riferimento al contesto territoriale in cui lo stesso opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica del professionista in relazione al settore economico di appartenenza. A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Censis, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici e sulla congiuntura economica.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'articolazione ed evoluzione dell'offerta, sia in termini di modelli organizzativi adottati che di gamma di servizi professionali erogati, l'andamento e la composizione della domanda, l'impatto di provvedimenti normativi sull'attività, sull'organizzazione e sulla struttura dello studio professionale.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese e professionisti.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VK01U, evoluzione dello studio UK01U.

L'attività economica oggetto dello studio di settore UK01U è quella relativa al seguente codice ATECO 2007:

- 69.10.20 - Attività degli studi notarili.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UK01U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 4.524.

Nella prima fase di analisi 160 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, compensi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 55 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro G (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'esercizio dell'attività) e/o anagrafico mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali sui compensi annotati a repertorio relative alla modalità di espletamento dell'attività (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali sui compensi effettivi relative alla modalità di espletamento dell'attività (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D);

- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 4.309.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Date le caratteristiche peculiari dello studio, si è ritenuto opportuno non utilizzare alcuna procedura di *Cluster Analysis*. Per questo motivo nel Sub Allegato 2.A si riporta la descrizione economica dell'intero settore.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI COMPENSO

Per i professionisti a cui si rivolge lo studio si è provveduto a determinare la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei compensi dei professionisti stessi. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il compenso (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali dei professionisti (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati dei professionisti per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare i soggetti anomali; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di compenso".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili e strutturali esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Rendimento orario professionisti*** [1]***;***
- ***Incidenza delle altre componenti negative sui compensi*** [2]***.***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 2.B.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono stati esclusi i professionisti che non rispettavano le condizioni di normalità economica[3] anche per uno solo dei due indicatori sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di compenso".

Per la determinazione della "funzione di compenso" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[4]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di compenso" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali.

In particolare le variabili considerate ai fini della regressione sono state:

---

[1] L'indicatore misura la plausibilità tra il numero delle ore di lavoro dichiarate dal contribuente ed il "valore aggiunto" prodotto.

[2] L'indicatore verifica la plausibilità tra la voce "altre componenti negative" ed il totale dei compensi.

[3] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per l'indicatore "Incidenza delle altre componenti negative sui compensi" si fa riferimento ai compensi dichiarati.

[4] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

- il Numero delle attività[5] stimate attraverso il confronto del compenso medio con la soglia inferiore di riferimento[6];
- le variabili contabili, le variabili territoriali e le "Ore dedicate all'attività"[7], in funzione dei Compensi derivanti da prestazioni non annotate a repertorio e dei Compensi effettivi derivanti da attività annotate a repertorio di tutte le altre attività non ricomprese al punto precedente[8].

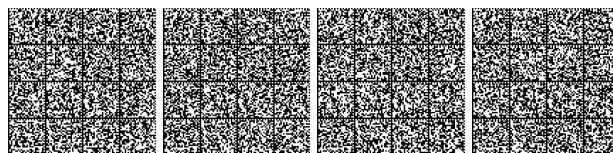
Nella definizione della "funzione di compenso" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

In particolare, per l'insieme delle attività di cui al primo punto, sono state considerate anche le differenze che possono emergere a livello provinciale nello svolgimento dell'attività. Di conseguenza le soglie inferiori di riferimento, utilizzate ai fini della stima dei compensi, sono state articolate, ove questo fosse risultato significativo, a livello provinciale. L'individuazione di tali valori è stata operata scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel territorio specifico. Per le variabili di cui al secondo punto, invece, sono stati utilizzati i risultati dello studio della "Territorialità del livello del reddito disponibile per abitante"[9], che differenzia il territorio nazionale sulla base del livello del reddito disponibile per provincia.

Il livello del reddito disponibile per abitante è stato rappresentato con una variabile standardizzata rispetto al valore massimo ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Ore dedicate all'attività".

Nel Sub Allegato 2.G vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

---

[5] Tali attività sono: "Costituzione, modifica, scioglimento di società commerciali", "Costituzione, modifica, scioglimento di associazione e fondazioni", "Stesura di atti a favore di imprese e società relativi alla loro gestione ordinaria", "Trasferimenti delle proprietà di beni immobili e servizi connessi", "Mutui e finanziamenti ipotecari" e "Registrazione e pubblicazione di testamenti".
[6] Per maggior dettaglio si veda la "Nota ai coefficienti delle funzioni di compenso" del Sub Allegato 2.G.
[7] La definizione delle "Ore dedicate all'attività" è riportata nella "Nota alla variabile di regressione Ore dedicate all'attività".
[8] Per maggior dettaglio si veda il Sub Allegato 2.G
[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare il professionista sulla base di specifici indicatori economici, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza e la redditività dell'attività professionale.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Resa oraria per addetto*** **[10];**
- ***Incidenza delle spese sui compensi*** **[11].**

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 2.B.

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[12] differenziate per l'indicatore "Resa oraria per addetto" sulla base della "territorialità generale"[13] a livello provinciale e per l'indicatore "Incidenza delle spese sui compensi" sulla base della presenza/assenza di forza lavoro[14]. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore. Per l'indicatore "Resa oraria per addetto" si è inoltre tenuto conto del differente livello dei compensi derivante dal contesto socio-economico del territorio di riferimento. Per l'indicatore "Incidenza delle spese sui compensi" si è invece tenuto conto, principalmente, del diverso ammontare delle spese sostenute dai contribuenti che si avvalgono di dipendenti e/o collaboratori rispetto a coloro che non se ne avvalgono.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 2.C.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 2.D.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Resa oraria per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

---

[10] L'indicatore misura l'ammontare dei compensi percepiti dallo studio professionale per i servizi erogati da ciascun addetto nell'arco temporale di un'ora.

[11] L'indicatore misura il peso del totale delle spese sostenute dallo studio professionale (al netto delle "altre componenti negative") sui compensi complessivamente incassati.

[12] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[13] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[14] La presenza di forza lavoro è condizionata alla presenza di Spese per prestazioni di lavoro dipendente o Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa o Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Incidenze delle spese sui compensi" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[15] o indeterminato[16] il soggetto viene definito non coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia dell'indicatore "Resa oraria per addetto" vengono ponderati sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili e strutturali esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Rendimento orario professionisti [17];***
- ***Incidenza delle altre componenti negative sui compensi [18].***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 2.B.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 2.E.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 2.F.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori compensi che si sommano al compenso puntuale e al compenso minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

RENDIMENTO ORARIO PROFESSIONISTI

Per ogni contribuente, viene calcolata la variabile "Ore teoriche del professionista"[19].

---

[15] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[16] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore e il numeratore sono entrambi uguali a zero.

[17] L'indicatore misura la plausibilità tra il numero delle ore di lavoro dichiarate dal contribuente ed il "valore aggiunto" prodotto.

[18] L'indicatore verifica la plausibilità tra la voce "altre componenti negative" ed il totale dei compensi.

[19] La variabile è calcolata come:

Ore teoriche del professionista = (professionista che opera in forma individuale)	Minor valore tra "Valore massimo annuo" e (((Compensi dichiarati - Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa - Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica - Consumi - Altre spese)/soglia massima di normalità economica dell'indicatore) - "Ore lavorate dai dipendenti");
Ore teoriche del professionista = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	Minor valore tra ("Valore massimo annuo" * Numero soci o associati che prestano attività nello studio) e (((Compensi dichiarati - Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa - Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica - Consumi - Altre spese)/soglia massima di normalità economica dell'indicatore) - "Ore lavorate dai dipendenti").

Il "Valore massimo annuo", ovvero 2400 ore (pari a 50*48), è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Le "Ore lavorate dai dipendenti" sono pari a Numero dipendenti * 50 * 48. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

In presenza di un valore della variabile "Ore teoriche del professionista" superiore a quello della variabile "Ore dichiarate dal professionista"[20], le "Ore dedicate all'attività"[21] sono aumentate per un valore pari alla differenza tra le "Ore teoriche del professionista" e le "Ore dichiarate dal professionista".

Il nuovo valore delle "Ore dedicate all'attività" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori compensi da normalità economica[22].

INCIDENZA DELLE ALTRE COMPONENTI NEGATIVE SUI COMPENSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Altre componenti negative" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Compensi da congruità e da normalità"[23].

Nel caso in cui il valore dichiarato delle "Altre componenti negative" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di spese eccedente tale valore, ponderata con l'incidenza dei compensi[24] che non derivano da attività direttamente misurabili attraverso il confronto con i "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Modalità di espletamento dell'attività", costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori compensi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei compensi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti la funzione di compenso con l'utilizzo delle sole variabili contabili di spesa, e la somma delle stesse variabili contabili di spesa[25] (vedi tabella 1).

Tabella 1 – Coefficiente di determinazione dei maggiori compensi da applicarsi alle altre componenti negative

	Coefficiente
Tutta la popolazione	1,5676

[20] La variabile è calcolata come:

Ore dichiarate dal professionista = (professionista che opera in forma individuale)	Numero di ore settimanali dedicate all'attività * numero di settimane di lavoro nell'anno;
Ore dichiarate dal professionista = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	Numero di ore settimanali dedicate all'attività * numero di settimane di lavoro nell'anno / Numero soci o associati che prestano attività nello studio.

[21] La definizione delle "Ore dedicate all'attività" è riportata nella "Nota alla variabile di regressione Ore dedicate all'attività".

[22] I maggiori compensi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il compenso puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo valore delle "Ore dedicate all'attività", e il compenso puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[23] Compensi da congruità e da normalità = Compenso puntuale da analisi della congruità + Maggiore compenso da normalità economica relativo all'indicatore "Rendimento orario professionisti".

[24] Tale incidenza è calcolata come: (Compensi derivanti da prestazioni non annotate a repertorio + (Compensi dichiarati - Compensi derivanti da prestazioni non annotate a repertorio)*(percentuale sui compensi effettivi derivanti da attività annotate a repertorio di ("Trasferimenti delle proprietà di beni mobili registrati" + "Altre prestazioni annotate a repertorio"))/100)/Compensi dichiarati.

[25] Le variabili contabili di spesa sono ponderate secondo quanto dettagliato nel Sub Allegato 2.G.

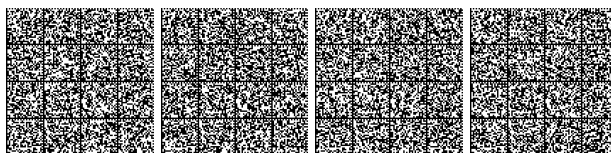
ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato il "compenso puntuale" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di compenso ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del compenso puntuale del singolo contribuente viene calcolato l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[26]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "compenso minimo".

Al compenso puntuale e al compenso minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori compensi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nel Sub Allegato 2.G vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di compenso".

[26] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul compenso puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo compenso del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di compenso dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di compenso.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 2.A – DESCRIZIONE ECONOMICA DEL SETTORE

I professionisti appartenenti allo studio in oggetto si avvalgono, per lo svolgimento dell'attività, di 4-5 dipendenti; l'8% ricorre a collaboratori coordinati e continuativi. In particolare, per quanto riguarda i dipendenti, si può osservare che il 30% dei soggetti dichiara di avere fino a 2 dipendenti, il 40% dichiara di avere da 3 a 5 dipendenti, ed il 30% dei soggetti dichiara di avere più di 5 dipendenti.

Relativamente alla forma giuridica, si osserva che l'11% degli studi notarili rientranti nello studio di settore è costituito in forma di associazione tra artisti e professionisti.

La superficie dello studio risulta di 205 mq (compilato dal 97% dei soggetti); inoltre, il 55% dei soggetti dichiara di disporre di 46 mq destinati a biblioteche/sale riunioni. Più in dettaglio, si rileva che il 62% dei contribuenti utilizza solo una unità immobiliare, mentre il 37% più di una.

Relativamente alle modalità di espletamento dell'attività, risulta quanto segue:

- la costituzione, modifica, scioglimento di società commerciali (compilato dal 95% dei soggetti) apporta il 10% dei compensi annotati a repertorio ed il 12% dei compensi effettivi. Il numero medio di prestazioni è pari a 90;
- la costituzione, modifica, scioglimento di associazioni e fondazioni (compilato dal 35% dei soggetti) apporta l'1% dei compensi annotati a repertorio e l'1% dei compensi effettivi. Il numero medio di prestazioni è pari a 8;
- la stesura di atti a favore di imprese e società relativi alla loro gestione ordinaria (compilato dall'88% dei soggetti) apporta il 7% dei compensi annotati a repertorio ed il 7% dei compensi effettivi. Il numero medio di prestazioni è pari a 179;
- i trasferimenti della proprietà di beni mobili registrati (compilato dal 65% dei soggetti) apportano il 3% dei compensi annotati a repertorio ed il 3% dei compensi effettivi. Il numero medio di prestazioni è pari a 108;
- i trasferimenti della proprietà di beni immobili e servizi connessi (compilato dal 96% dei soggetti) apportano il 48% dei compensi annotati a repertorio ed il 47% dei compensi effettivi. Il numero medio di prestazioni è pari a 284;
- i mutui e finanziamenti ipotecari (compilato dal 96% dei soggetti) apportano il 22% dei compensi annotati a repertorio ed il 22% dei compensi effettivi. Il numero medio di prestazioni è pari a 149;
- la registrazione e pubblicazione di testamenti (compilato dall'89% dei soggetti) apporta il 2% dei compensi annotati a repertorio ed il 2% dei compensi effettivi. Il numero medio di prestazioni è pari a 19.

Le prestazioni non annotate a repertorio, compilate dall'83% dei soggetti, apportano il 6% dei compensi totali.

Per quanto riguarda la tipologia della clientela, il 61% dei compensi deriva da persone fisiche diverse da imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni (compilato dal 97% dei soggetti), il 21% da società di capitali (compilato dal 96% dei soggetti), il 7% da società di persone ed associazioni tra artisti e professionisti (compilato dal 94% dei soggetti) ed il 5% da imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni (compilato dal 90% dei soggetti).

Salvo segnalazione diversa, l'indicazione di valori numerici sopra riportati riguarda valori medi.

SUB ALLEGATO 2.B – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Incidenza delle altre componenti negative sui compensi*** = (Altre componenti negative*100)/(Compensi dichiarati[27]);
- ***Incidenza delle spese sui compensi*** = ((Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica + Consumi + Altre spese)*100)/(Compensi dichiarati);
- ***Rendimento orario professionisti*** = (Compensi dichiarati – Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa – Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica – Consumi – Altre spese)/(Ore lavorate dai dipendenti[28] + Ore dichiarate dal professionista[29]);
- ***Resa oraria per addetto*** = (Compensi dichiarati – Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa – Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica)/(Numero addetti[30] * 50 * 48).

---

[27] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Compensi da congruità e da normalità = Compenso puntuale da analisi della congruità + Maggiore compenso da normalità economica relativo all'indicatore "Rendimento orario professionisti".

[28] La variabile è calcolata come: Numero dipendenti * 50 * 48. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

[29] La variabile è calcolata come:

Ore dichiarate dal professionista = (professionista che opera in forma individuale)	Numero di ore settimanali dedicate all'attività * numero di settimane di lavoro nell'anno;
Ore dichiarate dal professionista = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	Numero di ore settimanali dedicate all'attività * numero di settimane di lavoro nell'anno / Numero soci o associati che prestano attività nello studio.

[30] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (professionista che opera in forma individuale)	"Fattore correttivo individuale" + Numero dipendenti dove: • "Fattore correttivo individuale" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e Numero ore settimanali dedicate all'attività)/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e Numero di settimane di lavoro nell'anno)/48;
Numero addetti = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	Numero soci o associati che prestano attività nello studio * "Fattore correttivo associazioni" + Numero dipendenti dove: • "Fattore correttivo associazioni" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e (Numero ore settimanali dedicate all'attività/Numero soci o associati che prestano attività nello studio))/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e (Numero di settimane di lavoro nell'anno/Numero soci o associati che prestano attività nello studio))/48.

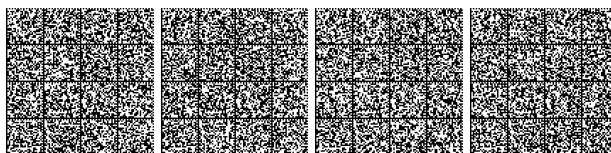
Il "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno", ovvero 48 settimane, è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

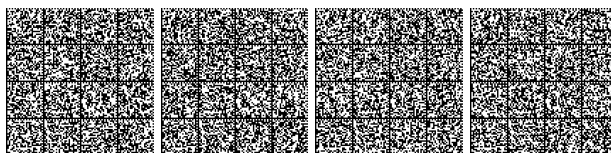
SUB ALLEGATO 2.C – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle spese sui compensi	Professionisti senza forza lavoro	0,00	0,05	3,32	5,16	8,79	10,75	12,67	15,37	16,09	18,89	23,53	27,99	32,48	38,25	48,69	55,97	66,01	104,96	132,31
	Professionisti con forza lavoro	25,87	30,28	33,41	35,67	37,90	40,05	41,72	43,52	45,32	46,99	48,82	50,57	52,51	54,54	56,72	59,00	62,65	67,89	75,91
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	20,38	24,33	27,66	29,14	30,24	31,81	33,51	35,27	36,72	38,63	40,63	42,47	44,56	47,45	50,76	55,28	60,88	69,88	91,49
	Gruppo territoriale 1, 3	24,73	30,21	34,07	37,30	39,38	40,96	42,90	45,25	46,95	48,94	51,10	53,66	56,81	60,13	63,68	68,82	75,56	85,92	106,88

SUB ALLEGATO 2.D - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Modalità di distribuzione	Incidenza delle spese sui compensi	
	Soglia minima	Soglia massima
Professionisti senza forza lavoro	0,00	55,97
Professionisti con forza lavoro	0,00	75,91

Modalità di distribuzione	Resa oraria per addetto	
	Soglia minima	Soglia massima
Gruppo territoriale 2, 5	24,33	91,49
Gruppo territoriale 1, 3	34,07	106,88

SUB ALLEGATO 2.E – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,07	0,44	0,93	1,48	2,04	2,54	3,10	3,54	4,12	4,74	5,36	6,03	6,73	7,57	8,59	9,81	11,44	14,13	19,38
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	17,13	21,35	24,10	26,59	28,55	30,37	32,32	34,13	35,84	37,61	39,48	41,54	43,74	46,51	49,50	53,64	58,91	66,80	81,89

SUB ALLEGATO 2.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Modalità di distribuzione	**Incidenza delle altre componenti negative sui compensi** **Soglia massima**	**Rendimento orario professionisti** **Soglia massima**
Tutti i soggetti	35,00	81,89

SUB ALLEGATO 2.G - COEFFICIENTI DELLA FUNZIONE DI COMPENSO

VARIABILI	COEFFICIENTI
Numero di prestazioni riferite a "Costituzione, modifica, scioglimento di associazioni e fondazioni" ponderato con il relativo compenso medio per prestazione (*)	474,0000
Numero di prestazioni riferite a "Costituzione, modifica, scioglimento di società commerciali" ponderato con il relativo compenso medio per prestazione (*)	417,0000
Numero di prestazioni riferite a "Mutui e finanziamenti ipotecari" ponderato con il relativo compenso medio per prestazione (*)	582,0000
Numero di prestazioni riferite a "Registrazione e pubblicazione di testamenti" ponderato con il relativo compenso medio per prestazione (*)	258,0000
Numero di prestazioni riferite a "Stesura di atti a favore di imprese e società relativi alla loro gestione ordinaria" ponderato con il relativo compenso medio per prestazione (*)	132,0000
Numero di prestazioni riferite a "Trasferimenti delle proprietà di beni immobili e servizi connessi" ponderato con il relativo compenso medio per prestazione (*)	648,0000
Consumi e Altre spese	1,0413
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica (**)	1,3946
Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	1,9634
Spese per prestazione di lavoro dipendente	2,0281
Ore dedicate all'attività (***), differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante	88,2117

Le variabili Spese per prestazioni di lavoro dipendente, Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa, Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica, Consumi, Altre spese e "Ore dedicate all'attività" sono ponderate per ((Compensi derivanti da prestazioni non annotate a repertorio + (Compensi dichiarati - Compensi derivanti da prestazioni non annotate a repertorio) * Percentuale sui compensi effettivi derivanti da attività annotate a repertorio di (Trasferimenti delle proprietà di beni mobili registrati + Altre prestazioni annotate a repertorio) / 100) / Compensi dichiarati).

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante, riferito ad una variabile della funzione di compenso, è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) Per il dettaglio vedi "Nota ai coefficienti della funzione di compenso".

(**) La variabile va calcolata al netto delle Quote per affitto locali e del 30% delle rimanenti Spese per l'utilizzo di servizi di terzi e Costi sostenuti per strutture polifunzionali.

(***) Per il dettaglio vedi "Nota alla variabile di regressione Ore dedicate all'attività".

- Variabili contabili espresse in euro.

NOTA AI COEFFICIENTI DELLA FUNZIONE DI COMPENSO
Per ogni *Modalità di espletamento dell'attività*, il compenso medio per prestazione, richiamato nei dettagli a seguire, è calcolato come: ((Compensi dichiarati – Compensi derivanti da prestazioni non annotate a repertorio) * Percentuale sui compensi effettivi derivanti da attività annotate a repertorio relativi all'attività/100) / Numero relativo all'attività.

La variabile "Numero di prestazioni riferite a *Costituzione, modifica, scioglimento di associazione e fondazioni* ponderato con il relativo compenso medio per prestazione" è calcolata come:
Numero di prestazioni riferite a *Modalità di espletamento dell'attività: Costituzione, modifica, scioglimento di associazione e fondazioni* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per prestazione riferito a *Modalità di espletamento dell'attività: Costituzione, modifica, scioglimento di associazioni e fondazioni* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Modalità di espletamento dell'attività") diviso 474.

La variabile "Numero di prestazioni riferite a *Costituzione, modifica, scioglimento di società commerciali* ponderato con il relativo compenso medio per prestazione" è calcolata come:
Numero di prestazioni riferite a *Modalità di espletamento dell'attività: Costituzione, modifica, scioglimento di società commerciali* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per prestazione riferito a *Modalità di espletamento dell'attività: Costituzione, modifica, scioglimento di società commerciali* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Modalità di espletamento dell'attività") diviso 417.

La variabile "Numero di prestazioni riferite a *Mutui e finanziamenti ipotecari* ponderato con il relativo compenso medio per prestazione" è calcolata come:
Numero di prestazioni riferite a *Modalità di espletamento dell'attività: Mutui e finanziamenti ipotecari* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per prestazione riferito a *Modalità di espletamento dell'attività: Mutui e finanziamenti ipotecari* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Modalità di espletamento dell'attività") diviso 582.

La variabile "Numero di prestazioni riferite a *Registrazione e pubblicazione di testamenti* ponderato con il relativo compenso medio per prestazione" è calcolata come:
Numero di prestazioni riferite a *Modalità di espletamento dell'attività: Registrazione e pubblicazione di testamenti* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per prestazione riferito a *Modalità di espletamento dell'attività: Registrazione e pubblicazione di testamenti* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Modalità di espletamento dell'attività") diviso 258.

La variabile "Numero di prestazioni riferite a *Stesura di atti a favore di imprese e società relativi alla loro gestione ordinaria* ponderato con il relativo compenso medio per prestazione" è calcolata come:
Numero di prestazioni riferite a *Modalità di espletamento dell'attività: Stesura di atti a favore di imprese e società relativi alla loro gestione ordinaria* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per prestazione riferito a *Modalità di espletamento dell'attività: Stesura di atti a favore di imprese e società relativi alla loro gestione ordinaria* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Modalità di espletamento dell'attività") diviso 132.

La variabile "Numero di prestazioni riferite a *Trasferimenti delle proprietà di beni immobili e servizi connessi* ponderato con il relativo compenso medio per prestazione" è calcolata come:
Numero di prestazioni riferite a *Modalità di espletamento dell'attività: Trasferimenti delle proprietà di beni immobili e servizi connessi* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = massimo tra il compenso medio per prestazione riferito a *Modalità di espletamento dell'attività: Trasferimenti delle proprietà di beni immobili e servizi connessi* e la soglia inferiore provinciale di riferimento (vedi tabella "Valori di soglia inferiore a livello provinciale della Modalità di espletamento dell'attività") diviso 648.

VALORI DI SOGLIA INFERIORE A LIVELLO PROVINCIALE DELLA MODALITÀ DI ESPLETAMENTO DELL'ATTIVITÀ

Provincia	Costituzione, modifica, scioglimento di società commerciali	Costituzione, modifica, scioglimento di associazioni e fondazioni	Stesura di atti a favore di imprese e società relativi alla loro gestione ordinaria	Trasferimenti delle proprietà di beni immobili e servizi connessi	Mutui e finanziamenti ipotecari	Registrazione e pubblicazione di testamenti
AG	201	426	126	389	341	175
AL	339	601	127	759	609	299
AN	314	492	121	602	447	310
AO	406	601	142	832	505	335
AP	318	492	141	609	451	272
AQ	198	426	112	593	275	238
AR	239	492	115	597	425	265
AT	346	601	138	676	521	267
AV	197	377	130	386	375	187
BA	238	426	118	529	345	258
BG	456	492	125	1.119	691	423
BI	374	601	134	744	557	320
BL	361	601	121	690	542	267
BN	240	377	135	457	301	174
BO	496	492	121	963	613	326
BR	268	377	130	568	348	202
BS	433	492	132	879	543	351
BT	238	426	118	529	345	258
BZ	559	492	102	735	623	222
CA	194	426	110	728	283	264
CB	215	426	119	468	290	146
CE	209	426	117	386	326	159
CH	199	426	134	454	307	236
CI	194	426	110	728	283	264
CL	279	377	128	539	362	172

Provincia	Costituzione, modifica, scioglimento di società commerciali	Costituzione, modifica, scioglimento di associazioni e fondazioni	Stesura di atti a favore di imprese e società relativi alla loro gestione ordinaria	Trasferimenti delle proprietà di beni immobili e servizi connessi	Mutui e finanziamenti ipotecari	Registrazione e pubblicazione di testamenti
CN	357	601	140	720	546	250
CO	371	601	138	790	469	381
CR	489	601	132	862	632	305
CS	275	377	121	460	280	211
CT	276	426	135	537	377	221
CZ	291	377	123	508	375	209
EN	281	377	105	441	363	211
FC	303	492	116	670	470	296
FE	267	601	118	660	460	273
FG	204	426	121	571	335	268
FI	455	492	121	890	593	298
FM	318	492	141	609	451	272
FR	274	426	151	438	360	217
GE	413	492	142	966	685	330
GO	418	601	102	928	597	344
GR	463	492	120	744	488	247
IM	193	601	149	785	454	201
IS	288	426	119	468	316	146
KR	265	377	121	476	355	186
LC	512	601	121	1.064	719	304
LE	198	426	134	449	342	206
LI	341	492	110	715	355	250
LO	440	492	121	1.014	634	365
LT	372	426	134	578	347	261
LU	395	492	125	768	455	244
MB	586	492	121	1.158	754	455

Provincia	Costituzione, modifica, scioglimento di società commerciali	Costituzione, modifica, scioglimento di associazioni e fondazioni	Stesura di atti a favore di imprese e società relativi alla loro gestione ordinaria	Trasferimenti delle proprietà di beni immobili e servizi connessi	Mutui e finanziamenti ipotecari	Registrazione e pubblicazione di testamenti
MC	384	492	104	503	445	274
ME	243	426	130	540	368	219
MI	586	492	121	1.158	754	455
MN	519	492	142	917	697	377
MO	388	492	117	932	537	314
MS	322	492	117	792	474	266
MT	266	426	146	549	341	218
NA	340	426	134	528	281	272
NO	351	601	132	865	616	277
NU	259	426	144	728	348	238
OG	259	426	144	728	348	238
OR	236	426	99	728	401	306
OT	243	426	137	728	330	300
PA	281	426	134	543	330	231
PC	435	492	124	991	562	301
PD	423	492	121	925	460	342
PE	233	492	130	567	327	274
PG	371	492	149	580	421	272
PI	361	492	109	756	387	190
PN	476	601	113	823	605	317
PO	510	492	114	690	480	259
PR	350	492	129	963	554	331
PT	433	492	106	740	474	193
PU	450	492	142	564	443	271
PV	379	601	121	956	596	371
PZ	237	377	128	412	355	245

Provincia	Costituzione, modifica, scioglimento di società commerciali	Costituzione, modifica, scioglimento di associazioni e fondazioni	Stesura di atti a favore di imprese e società relativi alla loro gestione ordinaria	Trasferimenti delle proprietà di beni immobili e servizi connessi	Mutui e finanziamenti ipotecari	Registrazione e pubblicazione di testamenti
RA	345	492	120	703	487	314
RC	280	377	148	537	387	230
RE	406	492	122	902	540	301
RG	197	426	122	541	283	175
RI	330	426	151	481	425	228
RM	444	492	134	855	418	394
RN	398	492	123	702	460	289
RO	503	601	133	873	583	374
SA	200	426	120	425	307	244
SI	385	492	122	633	463	211
SO	524	492	120	766	711	296
SP	205	492	122	682	478	230
SR	259	426	119	543	390	250
SS	243	426	137	728	330	300
SV	206	492	149	797	478	222
TA	204	426	120	542	276	202
TE	195	426	131	522	266	303
TN	572	492	98	775	671	243
TO	451	492	160	987	737	350
TP	270	426	123	524	361	182
TR	379	601	166	621	463	316
TS	419	492	149	945	606	376
TV	373	492	109	914	502	333
UD	471	601	118	884	600	290
VA	402	601	121	925	697	370
VB	362	601	140	801	508	303

Provincia	Costituzione, modifica, scioglimento di società commerciali	Costituzione, modifica, scioglimento di associazioni e fondazioni	Stesura di atti a favore di imprese e società relativi alla loro gestione ordinaria	Trasferimenti delle proprietà di beni immobili e servizi connessi	Mutui e finanziamenti ipotecari	Registrazione e pubblicazione di testamenti
VC	384	601	127	875	644	314
VE	556	492	126	1.030	856	369
VI	417	492	115	692	462	317
VR	453	492	119	918	595	349
VS	194	426	110	728	283	264
VT	330	601	135	528	398	234
VV	287	377	148	435	355	160

NOTA ALLA VARIABILE DI REGRESSIONE

ORE DEDICATE ALL'ATTIVITA'

La variabile "Ore dedicate all'attività" è calcolata come:

Ore dedicate all'attività = (professionista che opera in forma individuale)	"Fattore correttivo individuale" * 50 * 48 dove: • "Fattore correttivo individuale" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e numero ore settimanali dedicate all'attività)/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e numero di settimane di lavoro nell'anno)/48
Ore dedicate all'attività = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	(Numero di soci o associati che prestano attività nello studio) * "Fattore correttivo associazioni" * 50 * 48 dove: • "Fattore correttivo associazioni" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e (numero ore settimanali dedicate all'attività/numero soci o associati che prestano attività nello studio))/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e (numero di settimane di lavoro nell'anno/numero soci o associati che prestano attività nello studio))/48

Il "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno", ovvero 48 settimane, è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo di imposta" diviso 12).

ALLEGATO 3

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VK08U

ATTIVITÀ DEI DISEGNATORI TECNICI

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "compenso/ricavo potenziale". Tale compenso/ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un soggetto esercente attività professionale (di seguito "professionista") o di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui gli stessi operano. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica del singolo professionista o della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Censis, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici e sulla congiuntura economica.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'articolazione ed evoluzione dell'offerta, sia in termini di modelli organizzativi adottati che di gamma di servizi professionali erogati, l'andamento e la composizione della domanda, l'impatto di provvedimenti normativi sull'attività, sull'organizzazione e sulla struttura dello studio professionale o dell'impresa.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di professionisti e imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VK08U, evoluzione dello studio UK08U.

Le attività economiche oggetto dello studio di settore VK08U sono quelle relative ai seguenti codici ATECO 2007:

- 74.10.29 – Altre attività dei disegnatori grafici;
- 74.10.30 – Attività dei disegnatori tecnici.

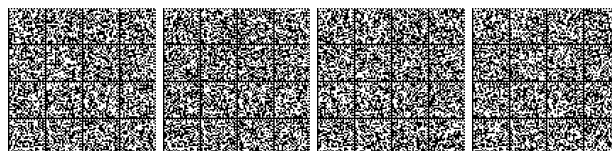
L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UK08U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 13.512.

Nella prima fase di analisi 951 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, compensi/ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 69 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;

- quadro G (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'esercizio dell'attività) e/o anagrafico mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'attività (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alle aree specialistiche (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 12.492.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i soggetti in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili dei quadri degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture dei modelli organizzativi, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di soggetti (cluster); in tal modo è possibile raggruppare i soggetti con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà settoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 3.A.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI COMPENSO/RICAVO

Una volta suddivisi i soggetti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei compensi/ricavi dei soggetti appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di compenso/ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il compenso/ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali dei contribuenti (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati dei soggetti per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di compenso/ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili e strutturali esaminate, indicatori di natura economico-contabile.

Gli indicatori selezionati per l'attività di lavoro autonomo sono i seguenti:

- ***Rendimento orario professionisti [2];***
- ***Incidenza delle altre componenti negative sui compensi [3].***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 3.C.1.

Gli indicatori selezionati per l'attività di impresa sono i seguenti:

- ***Rendimento orario imprese [4];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi [5].***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 3.C.2.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono stati esclusi i soggetti che non rispettavano le condizioni di normalità economica[6] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati. Inoltre sono state escluse anche le imprese che presentavano la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi negativa.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di compenso/ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di compenso/ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[7]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di compenso/ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali.

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il numero delle ore di lavoro dichiarate dal contribuente ed il "valore aggiunto" prodotto.

[3] L'indicatore verifica la plausibilità tra la voce "altre componenti negative" ed il totale dei compensi.

[4] L'indicatore misura la plausibilità tra il numero delle ore di lavoro relative agli addetti non dipendenti ed il valore aggiunto lordo prodotto.

[5] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[6] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per l'indicatore "Incidenza delle altre componenti negative sui compensi" si fa riferimento ai compensi dichiarati e per l'indicatore "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[7] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

Nella definizione della "funzione di compenso/ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dello studio della "Territorialità del livello del reddito disponibile per abitante"[8] che differenzia il territorio nazionale sulla base del livello del reddito disponibile per provincia.

Nella definizione della funzione di compenso il livello del reddito disponibile per abitante è stato rappresentato con una variabile standardizzata rispetto al valore massimo ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Ore dedicate all'attività"[9].

Inoltre nella definizione della funzione di compenso si è tenuto conto anche delle differenze legate all'"Età professionale" che interviene come correttivo da applicare al coefficiente della variabile "Ore dedicate all'attività".

Nel Sub Allegato 3.H.1 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso" per l'attività di lavoro autonomo.

Nella definizione della funzione di ricavo il livello del reddito disponibile per abitante è stato rappresentato con una variabile standardizzata rispetto al valore massimo ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Ore dedicate all'attività".

Nel Sub Allegato 3.H.2 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo" per l'attività di impresa.

---

[8] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[9] La definizione delle "Ore dedicate all'attività" è riportata nella "Nota alla variabile di regressione Ore dedicate all'attività".

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivisi i soggetti in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascun contribuente ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 3.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[10].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[11].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[12]. In tal modo è possibile associare ogni singolo contribuente ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 3.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare i contribuenti sulla base di specifici indicatori economici, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori per i professionisti sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza e la redditività dello studio professionale; gli indicatori per le imprese in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

L'indicatore utilizzato nell'analisi della coerenza per l'attività di lavoro autonomo è il seguente:

- ***Resa oraria per addetto*** [13]**.**

---

[10] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[11] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1} vardis_1 + a_{i2} vardis_2 + \ldots + a_{im} vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[12] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$\mathrm{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \mathrm{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \mathrm{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove *n* è il numero complessivo di gruppi omogenei.

La formula dell'indicatore utilizzato è riportata nel Sub Allegato 3.C.1.

L'indicatore utilizzato nell'analisi della coerenza per l'attività di impresa è il seguente:

- ***Valore aggiunto lordo per addetto [14].***

La formula dell'indicatore utilizzato è riportata nel Sub Allegato 3.C.2.

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[15] differenziate per gruppo omogeneo e sulla base della "territorialità generale"[16] a livello provinciale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e nell'area territoriale di appartenenza.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 3.D.1 per l'attività di lavoro autonomo e nel Sub Allegato 3.D.2 per l'attività di impresa.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 3.E.1 per l'attività di lavoro autonomo e nel Sub Allegato 3.E.2 per l'attività di impresa.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Resa oraria per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili e strutturali esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati per l'attività di lavoro autonomo sono i seguenti:

- ***Rendimento orario professionisti [17];***
- ***Incidenza delle altre componenti negative sui compensi [18].***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 3.C.1.

Gli indicatori di normalità economica individuati per l'attività di impresa sono i seguenti:

---

[13] L'indicatore misura l'ammontare dei compensi percepiti dallo studio professionale per i servizi erogati da ciascun addetto nell'arco temporale di un'ora.

[14] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[15] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[16] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[17] L'indicatore misura la plausibilità tra il numero delle ore di lavoro dichiarate dal contribuente ed il "valore aggiunto" prodotto.

[18] L'indicatore verifica la plausibilità tra la voce "altre componenti negative" ed il totale dei compensi.

- ***Rendimento orario imprese*** [19]***;***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** [20].

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 3.C.2.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 3.F.1 per l'attività di lavoro autonomo e nel Sub Allegato 3.F.2 per l'attività di impresa.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 3.G.1 per l'attività di lavoro autonomo e nel Sub Allegato 3.G.2 per l'attività di impresa.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori compensi/ricavi che si sommano al compenso/ricavo puntuale e al compenso/ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

Attività di lavoro autonomo

RENDIMENTO ORARIO PROFESSIONISTI

Per ogni contribuente, viene calcolata la variabile "Ore teoriche del professionista"[21].

In presenza di un valore della variabile "Ore teoriche del professionista" superiore a quello della variabile "Ore dichiarate dal professionista"[22], le "Ore dedicate all'attività"[23] sono aumentate per un valore pari alla differenza tra le "Ore teoriche del professionista" e le "Ore dichiarate dal professionista".

Il nuovo valore delle "Ore dedicate all'attività" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori compensi da normalità economica[24].

---

[19] L'indicatore misura la plausibilità tra il numero delle ore di lavoro relative agli addetti non dipendenti ed il valore aggiunto lordo prodotto.

[20] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[21] La variabile è calcolata come:

Ore teoriche del professionista= (professionista che opera in forma individuale)	Minor valore tra "Valore massimo annuo" e (((Compensi dichiarati - Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa - Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica - Consumi - Altre spese)/soglia massima di normalità economica dell'indicatore) - "Ore lavorate dai dipendenti");
Ore teoriche del professionista= (esercizio collettivo dell'attività professionale)	Minor valore tra ("Valore massimo annuo" * Numero soci o associati che prestano attività nello studio) e (((Compensi dichiarati - Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa - Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica - Consumi - Altre spese)/soglia massima di normalità economica dell'indicatore) - "Ore lavorate dai dipendenti").

Il "Valore massimo annuo", ovvero 2400 ore (pari a 50*48), è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).
Le "Ore lavorate dai dipendenti" sono pari a numero dipendenti * 50 * 48. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

[22] La variabile è calcolata come:

Ore dichiarate dal professionista = (professionista che opera in forma individuale)	Numero di ore settimanali dedicate all'attività * numero di settimane di lavoro nell'anno;
Ore dichiarate dal professionista = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	Numero di ore settimanali dedicate all'attività * numero di settimane di lavoro nell'anno / Numero soci o associati che prestano attività nello studio.

[23] La definizione delle "Ore dedicate all'attività" è riportata nella "Nota alla variabile di regressione Ore dedicate all'attività".

[24] I maggiori compensi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il compenso puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo valore delle "Ore dedicate all'attività", e il compenso puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

INCIDENZA DELLE ALTRE COMPONENTI NEGATIVE SUI COMPENSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Altre componenti negative" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Compensi da congruità e normalità"[25].

Nel caso in cui il valore dichiarato delle "Altre componenti negative" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di spese eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori compensi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei compensi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di compenso con l'utilizzo delle sole variabili contabili di spesa, e la somma delle stesse variabili contabili di spesa (vedi tabella 1).

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione dei maggiori compensi da applicarsi alle altre componenti negative

Cluster	Coefficiente
1	1,1763
2	0,9659
3	0,4387
4	1,0201
5	0,7233
6	1,6740
7	1,3648
8	0,7626
9	0,9591
10	1,5909
11	1,5310
12	1,0162

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori compensi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

Attività di impresa

RENDIMENTO ORARIO IMPRESE

Per ogni contribuente, viene calcolata la variabile "Ore teoriche degli addetti non dipendenti"[26].

---

[25] Compensi da congruità e da normalità = Compenso puntuale da analisi della congruità + Maggior compenso da normalità economica relativo all'indicatore "Rendimento orario professionisti".

[26] La variabile è calcolata come:

Ore teoriche degli addetti non dipendenti = (ditte individuali)	Minor valore tra ("Valore massimo annuo" * (titolare + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione)) e ((Valore aggiunto lordo/soglia massima di normalità economica dell'indicatore) - "Ore lavorate dai dipendenti");
Ore teoriche degli addetti non dipendenti = (società)	Minor valore tra ("Valore massimo annuo" * (numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori)) e ((Valore aggiunto lordo/ soglia massima di normalità economica dell'indicatore) - "Ore lavorate dai dipendenti").

Il "Valore massimo annuo", ovvero 2400 ore (pari a 50*48), è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il titolare è pari a 1.

Le "Ore lavorate dai dipendenti" sono pari a numero dipendenti * 50 * 48. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

In presenza di un valore della variabile "Ore teoriche degli addetti non dipendenti" superiore a quello della variabile "Ore lavorate degli addetti non dipendenti"[27], le "Ore dedicate all'attività"[28] sono aumentate per un valore pari alla differenza tra le "Ore teoriche degli addetti non dipendenti" e le "Ore lavorate degli addetti non dipendenti".

Il nuovo valore delle "Ore dedicate all'attività" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[29].

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Ricavi da congruità e da normalità"[30].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	0,9993
2	0,7722
3	0,5412
4	1,0637
5	0,9721
6	0,4761
7	0,5757
8	0,6347
9	0,5183
10	0,3355
11	1,1206
12	0,4026

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

---

[27] La variabile è calcolata come:

Ore lavorate degli addetti non dipendenti = (ditte individuali)	Numero di ore settimanali dedicate all'attività * numero di settimane di lavoro nell'anno / (titolare + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione);
Ore lavorate degli addetti non dipendenti = (società)	Numero di ore settimanali dedicate all'attività * numero di settimane di lavoro nell'anno / (numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori).

Il titolare è pari a 1.

[28] La definizione delle "Ore dedicate all'attività" è riportata nella "Nota alla variabile di regressione Ore dedicate all'attività".

[29] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo valore delle "Ore dedicate all'attività", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[30] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Rendimento orario imprese".

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "compenso/ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di compenso/ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del compenso/ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[31]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "compenso/ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "compensi/ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "compenso/ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "compensi/ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "compenso/ricavo minimo" del contribuente.

Al compenso/ricavo puntuale e al compenso/ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori compensi/ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 8 vengono riportate, per l'attività di impresa, le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 7 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 3.H.1 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di compenso" per l'attività di lavoro autonomo, nel Sub Allegato 3.H.2 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo" per l'attività di impresa.

[31] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul compenso/ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo compenso/ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di compenso/ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di compenso/ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 3.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- area specialistica;
- tipologia dell'attività;
- rilevanza del committente principale.

L'area specialistica ha portato a distinguere quei contribuenti specializzati nelle aree: tessile/abbigliamento (cluster 1), impiantistica (cluster 5 e 10), edilizia (cluster 6 e 11), meccanica (cluster 7 e 12), pubblicità, multimedia ed editoria (cluster 8) ed arredamento (cluster 9).

La tipologia dell'attività ha permesso di identificare i contribuenti che si occupano prevalentemente dell'esecuzione di illustrazioni, bozzetti e fumetti (cluster 3) e, tra i contribuenti specializzati per area, i soggetti che si occupano in prevalenza dell'esecuzione di disegni tecnici rispettivamente nelle aree edilizia, meccanica ed impiantistica (cluster 6, 7 e 10).

La rilevanza del committente principale ha consentito di enucleare i contribuenti che operano in larga prevalenza per il committente principale (cluster 2).

Infine, sono stati distinti quei contribuenti che generalmente non risultano specializzati in un'area specifica (cluster 4).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 – CONTRIBUENTI SPECIALIZZATI NELL'AREA TESSILE/ABBIGLIAMENTO

NUMEROSITÀ: 187

I soggetti appartenenti al cluster sono specializzati nell'area tessile/abbigliamento, dalla quale derivano il 94% dei compensi/ricavi.

L'attività svolta in prevalenza è l'esecuzione di disegni e decorazioni artistiche (su ceramica, vetro, tessuti, ecc.), dalla quale il 24% dei soggetti origina il 75% dei compensi/ricavi. Si segnalano anche la realizzazione di prototipi/modelli (fonte del 76% dei compensi/ricavi per il 22% dei soggetti) e la progettazione grafica (64% per il 25%).

Si tratta in maggioranza di imprese (59% del totale) che operano su 54 mq di locali destinati esclusivamente all'esercizio dell'attività, con l'ausilio di 2 addetti. Da segnalare che il 23% di tali soggetti si avvale di 2 lavoratori dipendenti.

I lavoratori autonomi solo in alcuni casi si avvalgono di dipendenti o collaboratori e, nel 45% dei casi, dispongono di 37 mq di superfici dedicate esclusivamente all'esercizio dell'attività.

La clientela è costituita essenzialmente da "imprese (ditte individuali, società di persone/capitali), altri privati, commerciali e non" (93% dei compensi/ricavi).

CLUSTER 2 – CONTRIBUENTI CHE OPERANO IN LARGA PREVALENZA PER IL COMMITTENTE PRINCIPALE

NUMEROSITÀ: 2.838

Questo cluster è formato da contribuenti che operano in larga prevalenza per il committente principale (84% dei compensi/ricavi).

Da segnalare a tal proposito che la committenza è rappresentata in prevalenza da "imprese (ditte individuali, società di persone/capitali), altri privati, commerciali e non" (fonte del 92% dei compensi/ricavi per l'83% dei soggetti). Inoltre, si evidenzia che il 19% dei soggetti ottiene il 72% dei compensi/ricavi da studi professionali (architetti, disegnatori, ingegneri).

Per quanto attiene la tipologia di attività svolta, si osserva una preponderanza dell'esecuzione di progetti grafici (fonte del 64% dei compensi/ricavi per il 43% dei soggetti), seguita dalla progettazione grafica (69% per il 39%).

I due terzi dei componenti il cluster sono rappresentati da lavoratori autonomi che, nel 34% dei casi, dichiarano 26 mq di locali destinati esclusivamente all'attività e raramente si avvalgono di dipendenti o collaboratori.

Le imprese del cluster invece, che nel 56% dei casi esercitano l'attività su 64 mq di locali destinati esclusivamente all'attività, si avvalgono di 2 addetti. Si segnala che il 15% dei soggetti indica di operare con l'ausilio di 4 dipendenti.

CLUSTER 3 – CONTRIBUENTI CHE SI OCCUPANO PREVALENTEMENTE DELL'ESECUZIONE DI ILLUSTRAZIONI, BOZZETTI E FUMETTI

NUMEROSITÀ: 278

I contribuenti del cluster si occupano prevalentemente dell'esecuzione di illustrazioni, bozzetti e fumetti, ottenendone il 94% dei propri compensi/ricavi.

Le aree specialistiche di riferimento sono quelle dell'editoria (dalla quale il 42% dei componenti il cluster ottiene il 79% dei propri compensi/ricavi) e della pubblicità (fonte del 70% dei compensi/ricavi per il 44% dei soggetti). Da segnalare anche che il 14% dei soggetti opera nell'area specialistica multimedia (web design, grafica digitale e multimediale, ecc.), derivandone il 59% dei compensi/ricavi.

Si tratta in maggioranza di lavoratori autonomi (70% del totale) che solo in alcuni casi si avvalgono di dipendenti o collaboratori e che, nel 36% dei casi, dichiarano di svolgere la professione su 34 mq di locali adibiti esclusivamente all'attività.

In questo cluster i soggetti organizzati sotto forma di impresa operano su 36 mq di locali destinati esclusivamente all'esercizio dell'attività e si avvalgono, nel 13% dei casi, di due dipendenti.

La clientela è formata principalmente da "imprese (ditte individuali, società di persone/capitali), altri privati, commerciali e non" (83% dei compensi/ricavi). Da segnalare che il 7% dei soggetti del cluster si rivolge ad "altri esercenti arti e professioni", da cui origina il 48% dei compensi/ricavi, mentre l'8% dei componenti il cluster riceve il 41% dei compensi/ricavi da Enti pubblici.

CLUSTER 4 – CONTRIBUENTI NON SPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 1.401

Questo cluster è formato da contribuenti che generalmente non risultano specializzati in un'area specifica.

Tra le attività svolte si segnala l'esecuzione di progetti grafici (dalla quale il 43% dei contribuenti del cluster origina il 49% dei propri compensi/ricavi); seguono la progettazione grafica (fonte del 54% dei compensi/ricavi per il 38% dei soggetti) e l'esecuzione di disegni tecnici (CAD, ecc.), attività da cui il 19% dei soggetti ottiene il 35% dei compensi/ricavi.

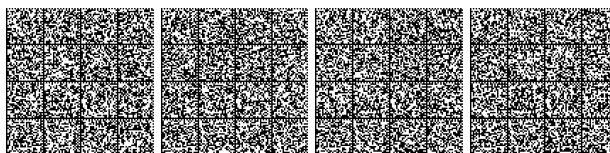
Si tratta in maggioranza di imprese (59% del totale) che operano su 69 mq di locali destinati esclusivamente all'esercizio dell'attività impiegando due addetti. Da segnalare che il 29% di tali soggetti si avvale di 3 lavoratori dipendenti.

Riguardo il lavoro autonomo, si riscontra la presenza di soggetti che operano solo in alcuni casi attraverso l'ausilio di dipendenti o collaboratori e che, nella metà dei casi, svolgono l'attività utilizzando locali adibiti ad uso esclusivo che occupano una superficie di 35 mq.

La clientela di riferimento è costituita da "imprese (ditte individuali, società di persone/capitali), altri privati, commerciali e non" (71% dei compensi/ricavi). Si segnala anche che il 19% dei contribuenti di tale cluster ottiene il 28% dei propri compensi/ricavi rivolgendosi a privati, mentre un quinto dei soggetti origina da Enti pubblici quasi un quarto dei compensi/ricavi.

CLUSTER 5 – CONTRIBUENTI SPECIALIZZATI NELL'AREA IMPIANTISTICA

NUMEROSITÀ: 241

I soggetti appartenenti al cluster sono specializzati nell'area impiantistica (elettrica, elettrotecnica, termoidraulica, ecc.), dalla quale derivano il 95% dei compensi/ricavi.

L'attività svolta con maggior frequenza è l'esecuzione di disegni tecnici (CAD, ecc.), dalla quale il 42% dei soggetti origina il 45% dei compensi/ricavi. Si segnalano anche l'esecuzione di progetti grafici (fonte del 61% dei compensi/ricavi per il 30% dei soggetti) e la progettazione industriale (61% per il 29%).

Si tratta in maggioranza di lavoratori autonomi (61% del totale) che raramente si avvalgono di dipendenti o collaboratori e che, in un terzo dei casi, dichiarano di svolgere la professione su 33 mq di locali adibiti esclusivamente all'attività.

I soggetti organizzati sotto forma di impresa operano su 63 mq di locali destinati esclusivamente all'esercizio dell'attività e si avvalgono di 3 addetti. Il 39% indica di operare con l'ausilio di 3 dipendenti.

La clientela è costituita essenzialmente da "imprese (ditte individuali, società di persone/capitali), altri privati, commerciali e non" (74% dei compensi/ricavi). Da segnalare che quasi un terzo dei componenti il cluster origina il 54% dei compensi/ricavi da studi professionali (architetti, disegnatori, ingegneri).

CLUSTER 6 – CONTRIBUENTI SPECIALIZZATI NELL'AREA EDILIZIA CHE SI OCCUPANO PREVALENTEMENTE DELL'ESECUZIONE DI DISEGNI TECNICI

NUMEROSITÀ: 975

I contribuenti del cluster sono specializzati in edilizia (96% dei compensi/ricavi), area specialistica nell'ambito della quale si occupano prevalentemente dell'esecuzione di disegni tecnici (CAD, ecc.) ottenendo il 97% dei compensi/ricavi.

La maggioranza dei contribuenti è rappresentata da lavoratori autonomi (80% del totale) che, nel 35% dei casi, operano su 24 mq di locali destinati esclusivamente all'esercizio dell'attività e che solo in alcuni casi si avvalgono di dipendenti o collaboratori.

Le imprese operano su 40 mq di locali destinati esclusivamente all'esercizio dell'attività e si avvalgono di 2 addetti. Da segnalare che un quinto di tali imprese opera con l'ausilio di 2 dipendenti.

La clientela è formata principalmente da studi professionali (architetti, disegnatori, ingegneri), dai quali i componenti il cluster ottengono il 53% dei compensi/ricavi, ed "imprese (ditte individuali, società di persone/capitali), altri privati, commerciali e non" (38% dei compensi/ricavi). Si segnala anche che il 15% dei soggetti deriva il 23% dei compensi/ricavi da privati.

CLUSTER 7 – CONTRIBUENTI CHE SI OCCUPANO PREVALENTEMENTE DELL'ESECUZIONE DI DISEGNI TECNICI PER L'AREA MECCANICA

NUMEROSITÀ: 1.298

Questo cluster è formato da contribuenti che si occupano prevalentemente (93% dei compensi/ricavi) dell'esecuzione di disegni tecnici (CAD, ecc.) per l'area meccanica, dalla quale ottengono l'81% dei compensi/ricavi.

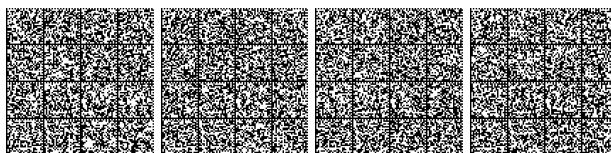
Si tratta in maggioranza di imprese (53% del totale) che operano su 49 mq di locali destinati esclusivamente all'esercizio dell'attività e che operano con l'ausilio di 3 addetti. Nel 30% dei casi tali contribuenti si avvalgono di 4 dipendenti.

I lavoratori autonomi dispongono, nel 39% dei casi, di 31 mq di locali destinati esclusivamente all'esercizio dell'attività e solo in alcuni casi si avvalgono di dipendenti o collaboratori.

La clientela di riferimento è costituita da "imprese (ditte individuali, società di persone/capitali), altri privati, commerciali e non" (89% dei compensi/ricavi). Si segnala che il 14% dei contribuenti di tale cluster ottiene il 59% dei propri compensi/ricavi rivolgendosi a studi professionali (architetti, disegnatori, ingegneri).

CLUSTER 8 – CONTRIBUENTI CHE OPERANO PREVALENTEMENTE NELL'AMBITO DELLE AREE SPECIALISTICHE PUBBLICITÀ, MULTIMEDIA ED EDITORIA

NUMEROSITÀ: 2.652

I contribuenti del cluster operano prevalentemente nell'ambito della pubblicità, area specialistica dalla quale ottengono il 61% dei propri compensi/ricavi. Da segnalare anche che il 40% dei soggetti svolge l'attività in ambito multimediale (web design, grafica digitale e multimediale, ecc.), derivandone il 41% dei compensi/ricavi, e che il 34% dei componenti il cluster origina il 44% dei propri compensi/ricavi da quello dell'editoria.

Coerentemente con le aree specialistiche di riferimento i contribuenti del cluster si dedicano prevalentemente alla progettazione grafica (fonte del 65% dei compensi/ricavi per il 59% dei soggetti) ed all'esecuzione di progetti grafici (60% per il 56%).

La maggioranza dei soggetti del cluster (67% del totale), rappresentata da imprese, esercita su 54 mq di locali adibiti ad uso esclusivo dell'attività e si avvale di 2 addetti. In circa un quarto dei casi si riscontra la presenza di 2 dipendenti.

I contribuenti operanti in forma di lavoro autonomo si distinguono invece per disporre, solo nel 46% dei casi, di 32 mq di locali destinati esclusivamente all'esercizio dell'attività, e raramente si avvalgono di dipendenti o collaboratori.

La clientela è formata principalmente da "imprese (ditte individuali, società di persone/capitali), altri privati, commerciali e non" (83% dei compensi/ricavi). Da segnalare che circa un quarto dei componenti il cluster riceve un quinto dei compensi/ricavi da Enti pubblici.

CLUSTER 9 – CONTRIBUENTI CHE OPERANO PREVALENTEMENTE NELL'AMBITO DELLE AREE SPECIALISTICHE ARREDAMENTO E COMPLEMENTI PER L'ARREDAMENTO

NUMEROSITÀ: 816

Questo cluster è formato da contribuenti che operano prevalentemente nell'ambito dell'area specialistica arredamento (77% dei compensi/ricavi) e che, nel 28% dei casi, derivano il 51% dei propri compensi/ricavi dall'area complementi per l'arredamento (vasi, lampade, oggettistica, ecc.).

Tra le attività svolte si segnala l'esecuzione di disegni tecnici (CAD, ecc.), dalla quale il 41% dei contribuenti del cluster origina il 73% dei propri compensi/ricavi; seguono la progettazione grafica (fonte del 66% dei compensi/ricavi per il 27% dei soggetti) e l'esecuzione di progetti grafici (53% per il 30%).

Si tratta in maggioranza di lavoratori autonomi (73% del totale) che operano, nel 46% dei casi, su 39 mq di locali destinati esclusivamente all'esercizio dell'attività e che raramente si avvalgono di dipendenti o collaboratori.

In questo cluster il 27% dei soggetti è organizzato sotto forma di impresa. Tali soggetti operano su 48 mq di locali destinati esclusivamente all'esercizio dell'attività e si avvalgono di 2 addetti. Solo il 15% dei soggetti indica di operare con l'ausilio di 2 dipendenti.

La clientela di riferimento è costituita da "imprese (ditte individuali, società di persone/capitali), altri privati, commerciali e non" (79% dei compensi/ricavi). Si segnala anche che un quinto dei contribuenti di tale cluster ottiene il 39% dei propri compensi/ricavi rivolgendosi a privati.

CLUSTER 10 – CONTRIBUENTI SPECIALIZZATI NELL'AREA IMPIANTISTICA CHE SI OCCUPANO PREVALENTEMENTE DELL'ESECUZIONE DI DISEGNI TECNICI

NUMEROSITÀ: 366

I contribuenti del cluster sono specializzati in impiantistica (elettrica, elettrotecnica, termoidraulica, ecc.), area specialistica dalla quale ottengono il 95% dei propri compensi/ricavi, e si occupano in maniera quasi esclusiva (96% dei compensi/ricavi) dell'esecuzione di disegni tecnici (CAD, ecc.).

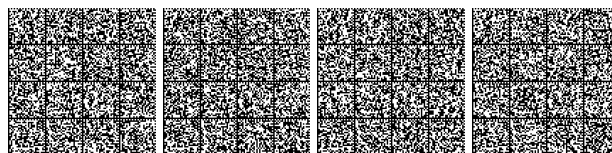
I lavoratori autonomi (58% del totale) operano, nel 36% dei casi, su 25 mq di locali destinati esclusivamente all'esercizio dell'attività e solo in alcuni casi si avvalgono di dipendenti o collaboratori.

I soggetti organizzati in forma di impresa esercitano su 51 mq di locali adibiti ad uso esclusivo dell'attività e si avvalgono di 2 addetti. Da segnalare che il 32% delle imprese impiega 3 dipendenti.

La clientela è formata principalmente da "imprese (ditte individuali, società di persone/capitali), altri privati, commerciali e non" (67% dei compensi/ricavi), seguite da studi professionali (architetti, disegnatori, ingegneri) dai quali il 42% dei componenti il cluster ottiene il 64% dei compensi/ricavi. Si segnala anche che l'8% dei soggetti deriva il 43% dei compensi/ricavi da "altri esercenti arti e professioni".

CLUSTER 11 – CONTRIBUENTI SPECIALIZZATI NELL'AREA EDILIZIA

NUMEROSITÀ: 789

I soggetti appartenenti al cluster sono specializzati in edilizia, area dalla quale derivano il 97% dei compensi/ricavi.

L'attività svolta in prevalenza è l'esecuzione di progetti grafici, dalla quale il 39% dei soggetti origina il 68% dei compensi/ricavi. Si segnalano anche la progettazione grafica (fonte del 70% dei compensi/ricavi per il 27% dei soggetti) e l'esecuzione di disegni tecnici (CAD, ecc.), attività dalla quale il 31% dei contribuenti ottiene il 44% dei compensi/ricavi.

La maggioranza dei soggetti (76% del totale) è rappresentata da lavoratori autonomi operanti, nel 37% dei casi, su 26 mq di locali destinati esclusivamente all'esercizio dell'attività. Raramente tali soggetti si avvalgono di dipendenti o collaboratori.

I soggetti organizzati sotto forma di impresa esercitano invece su 49 mq di locali in uso esclusivo con l'ausilio di 2 addetti. Un quarto di tali imprese si avvale di 2 dipendenti.

La clientela è costituita principalmente da "imprese (ditte individuali, società di persone/capitali), altri privati, commerciali e non" (44% dei compensi/ricavi) e studi professionali (architetti, disegnatori, ingegneri), dai quali i componenti il cluster ottengono il 41% dei compensi/ricavi. Da segnalare anche che un quinto dei contribuenti di tale cluster ottiene il 27% dei propri compensi/ricavi da privati.

CLUSTER 12 – CONTRIBUENTI SPECIALIZZATI NELL'AREA MECCANICA

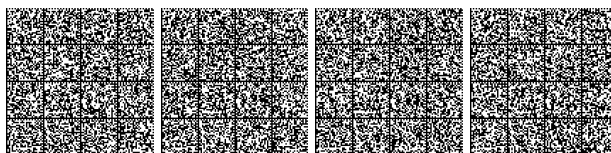
NUMEROSITÀ: 651

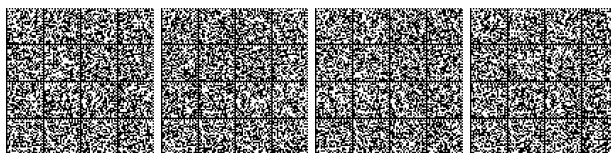
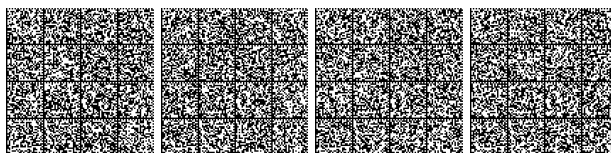
Questo cluster è formato da contribuenti specializzati nell'area meccanica (72% dei compensi/ricavi).

Tra le attività svolte si segnalano l'esecuzione di disegni tecnici (CAD, ecc.), da cui il 70% dei soggetti ottiene il 68% dei compensi/ricavi, e la progettazione industriale, dalla quale il 39% dei contribuenti del cluster origina il 58% dei propri compensi/ricavi.

I soggetti organizzati in forma di impresa (66% del totale) esercitano su 75 mq di locali adibiti ad uso esclusivo dell'attività e si avvalgono di 4 addetti. Da segnalare che il 47% delle imprese impiega 4 dipendenti.

I lavoratori autonomi operano, nel 45% dei casi, su 35 mq di locali destinati esclusivamente all'esercizio dell'attività e raramente si avvalgono di dipendenti o collaboratori.

La clientela di riferimento è costituita da "imprese (ditte individuali, società di persone/capitali), altri privati, commerciali e non" (92% dei compensi/ricavi).

SUB ALLEGATO 3.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Intercetta	-393,19307268	-7,50701083	-114,86321570	-0,76499423	-153,86947067	-55,23197024
Tipologia dell'attività: Esecuzione di illustrazioni/bozzetti/fumetti (% compensi o ricavi)	0,02063715	0,02506942	2,35454399	0,05923951	0,04947436	0,00729635
Tipologia dell'attività: Esecuzione di disegni tecnici (CAD, ecc.) (% compensi o ricavi)	0,02536952	0,02866957	0,01403151	0,01508923	-0,00641097	0,14689288
Aree specialistiche: Editoria	0,00344972	0,09883489	0,09108151	0,03145122	0,07954417	0,10980595
Aree specialistiche: Pubblicità	-0,01887031	0,09910770	0,09936170	0,03450883	0,08013368	0,10570528
Aree specialistiche: Meccanica	0,03048135	0,06083544	0,05277237	0,01895934	0,04579284	0,08496528
Aree specialistiche: Multimedia (Web design, grafica digitale e multimediale, ecc.)	0,00329049	0,10109553	0,08911929	0,03605305	0,08005983	0,10067097
Aree specialistiche: Impiantistica (elettrica, elettrotecnica, termoidraulica, ecc.)	0,04265358	0,04555001	0,10758917	0,03931068	3,22682350	-0,08179077
Aree specialistiche: Edilizia	0,04459048	0,06897534	0,08023461	0,05405020	-0,03904609	0,96728803
Aree specialistiche: Arredamento	0,00562134	0,05586330	0,07112988	0,05616867	0,06616353	-0,03014556
Aree specialistiche: Complementi per l'arredamento (vasi, lampade, oggettistica, ecc.)	0,03305691	0,05384751	0,05340277	0,06550142	0,03895344	-0,00382576
Aree specialistiche: Tessile/abbigliamento	8,36243301	0,01035828	0,02489198	0,14764025	0,04775245	0,05899643
Numerosità dei committenti: Percentuale dei compensi/ricavi provenienti dal committente principale	0,03779870	0,10783564	0,05367639	0,00131226	0,04079601	0,05368804

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Intercetta	-25,80681009	-7,80310642	-53,20789376	-163,06219833	-51,69415068	-11,89743742
Tipologia dell'attività: Esecuzione di illustrazioni/bozzetti/fumetti (% compensi o ricavi)	0,00616420	0,01502793	0,00359715	0,04079423	0,00975402	0,00986815
Tipologia dell'attività: Esecuzione di disegni tecnici (CAD, ecc.) (% compensi o ricavi)	0,25434134	0,02163082	0,04367392	0,17743119	-0,05186770	0,14646760
Aree specialistiche: Editoria	0,06969312	0,14799783	0,08066271	0,09846061	0,08927168	0,05713093
Aree specialistiche: Pubblicità	0,06825029	0,17514328	0,07439413	0,09701926	0,08645403	0,05457059
Aree specialistiche: Meccanica	0,27509527	0,04790135	0,05038678	0,08405575	0,04562899	0,22647811
Aree specialistiche: Multimedia (Web design, grafica digitale e multimediale, ecc.)	0,06430875	0,15944774	0,06819831	0,09153240	0,08637459	0,05489209
Aree specialistiche: Impiantistica (elettrica, elettrotecnica, termoidraulica, ecc.)	-0,00873428	0,06978863	0,05036097	3,21501141	-0,04977575	0,03357017
Aree specialistiche: Edilizia	-0,05484784	0,07556853	-0,01791331	-0,10085031	1,04495319	-0,00513363
Aree specialistiche: Arredamento	-0,01100220	0,06310056	1,10657447	0,03891866	-0,00916865	0,01504631
Aree specialistiche: Complementi per l'arredamento (vasi, lampade, oggettistica, ecc.)	0,00891799	0,06140691	1,26304969	0,03024426	-0,00196355	0,02936486
Aree specialistiche: Tessile/abbigliamento	0,02242539	-0,01420370	0,00254366	0,06298820	0,04705493	0,03847302
Numerosità dei committenti: Percentuale dei compensi/ricavi provenienti dal committente principale	0,08657039	0,00812829	0,03406026	0,03660236	0,05247452	0,01626079

SUB ALLEGATO 3.C.1 – FORMULE DEGLI INDICATORI - ATTIVITÀ DI LAVORO AUTONOMO

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Incidenza delle altre componenti negative sui compensi*** = (Altre componenti negative*100)/(Compensi dichiarati[32]);
- ***Rendimento orario professionisti*** = (Compensi dichiarati – Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa – Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica – Consumi – Altre spese)/(Ore lavorate dai dipendenti[33] + Ore dichiarate dal professionista[34]);
- ***Resa oraria per addetto*** = (Compensi dichiarati – Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa – Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica)/(Numero addetti[35]*50*48).

[32] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Compensi da congruità e da normalità = Compenso puntuale da analisi della congruità + Maggiore compenso da normalità economica relativo all'indicatore "Rendimento orario professionisti"

[33] La variabile è calcolata come: Numero dipendenti * 50 * 48. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

[34] La variabile è calcolata come:

Ore dichiarate dal professionista = (professionista che opera in forma individuale)	Numero di ore settimanali dedicate all'attività * numero di settimane di lavoro nell'anno;
Ore dichiarate dal professionista = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	Numero di ore settimanali dedicate all'attività * numero di settimane di lavoro nell'anno / Numero soci o associati che prestano attività nello studio.

[35] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (professionista che opera in forma individuale)	"Fattore correttivo individuale" + Numero dipendenti dove: • "Fattore correttivo individuale" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e Numero ore settimanali dedicate all'attività)/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e Numero di settimane di lavoro nell'anno)/48;
Numero addetti = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	Numero soci o associati che prestano attività nello studio * "Fattore correttivo associazioni" + Numero dipendenti dove: • "Fattore correttivo associazioni" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e (Numero ore settimanali dedicate all'attività/Numero soci o associati che prestano attività nello studio))/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e (Numero di settimane di lavoro nell'anno/Numero soci o associati che prestano attività nello studio))/48.

Il "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno", ovvero 48 settimane, è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

SUB ALLEGATO 3.C.2 – FORMULE DEGLI INDICATORI - ATTIVITÀ DI IMPRESA

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[36]);
- ***Rendimento orario imprese*** = (Valore aggiunto lordo)/(Ore annue lavorate[37]);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000)/(Numero addetti[38]).

[36] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Rendimento orario imprese".

[37] Ore annue lavorate = Ore lavorate dai dipendenti + Ore lavorate dagli addetti non dipendenti.
Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.
Ore lavorate dai dipendenti = Numero dipendenti * 50 * 48.
La variabile Ore lavorate dagli addetti non dipendenti è calcolata come:

Ore lavorate dagli addetti non dipendenti = (ditte individuali)	Numero di ore settimanali dedicate all'attività * numero di settimane di lavoro nell'anno/(titolare + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione);
Ore lavorate dagli addetti non dipendenti = (società)	Numero di ore settimanali dedicate all'attività * numero di settimane di lavoro nell'anno/(numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori).

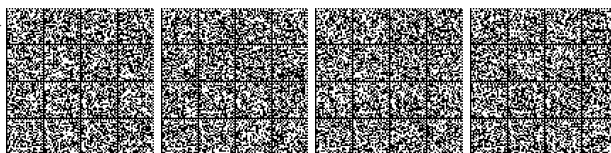
[38] Di seguito viene riportato il calcolo del numero addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione;
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a 1. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.
Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.
Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).
Il numero addetti non può essere inferiore a ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[39];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[39] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro].

[39] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 3.D.1 – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA - ATTIVITÀ DI LAVORO AUTONOMO

Cluster 1 – Contribuenti specializzati nell'area tessile/abbigliamento

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	34,16	34,16	34,16	34,16	34,16	34,16	34,16	34,16	34,16	34,16	34,16	34,16	34,16	34,16	53,37	53,37	53,37	53,37	53,37
	Gruppo territoriale 1, 3	10,84	15,03	18,20	20,83	22,60	24,65	26,91	27,82	31,55	32,21	35,84	37,41	38,22	42,55	45,79	46,72	50,38	54,92	63,53

Cluster 2 – Contribuenti che operano in larga prevalenza per il committente principale

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	7,86	12,26	13,71	14,55	16,29	17,35	18,37	19,55	21,27	21,71	23,73	26,00	27,56	29,03	30,33	36,83	40,85	55,00	160,21
	Gruppo territoriale 1, 3	10,41	13,08	14,52	15,54	16,81	18,07	19,37	20,73	21,87	23,23	24,47	26,04	27,64	29,32	31,20	33,97	37,21	42,76	51,06

Cluster 3 – Contribuenti che si occupano prevalentemente dell'esecuzione di illustrazioni, bozzetti e fumetti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	1,43	1,43	1,43	1,43	4,69	4,69	4,69	4,69	26,04	26,04	26,04	36,56	36,56	36,56	36,56	39,88	39,88	39,88	65,97
	Gruppo territoriale 1, 3	10,39	12,47	13,49	14,91	16,16	17,30	18,29	19,61	20,76	21,81	22,45	23,92	25,52	28,00	30,80	32,50	37,37	45,39	52,00

Cluster 4 – Contribuenti non specializzati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	-130,60	2,50	5,00	12,22	13,23	14,55	15,89	17,59	19,09	20,84	23,24	25,71	31,26	33,50	35,43	44,36	48,83	59,33	88,65
	Gruppo territoriale 1, 3	5,23	11,48	13,32	15,22	16,89	18,09	19,39	21,20	22,65	24,66	26,06	27,88	29,85	31,59	34,43	37,77	41,78	46,35	55,68

Cluster 5 – Contribuenti specializzati nell'area impiantistica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	13,37	13,37	13,37	19,35	19,35	19,61	19,61	20,11	20,11	20,11	24,96	24,96	25,53	25,53	39,97	39,97	41,60	41,60	45,48
	Gruppo territoriale 1, 3	10,80	13,90	15,29	16,08	17,02	18,26	20,91	22,53	23,31	24,57	25,85	27,28	28,81	30,42	32,04	37,49	41,54	43,25	62,81

Cluster 6 – Contribuenti specializzati nell'area edilizia che si occupano prevalentemente dell'esecuzione di disegni tecnici

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	6,00	8,89	10,21	10,76	10,94	11,69	11,98	13,02	13,58	15,63	17,06	18,93	20,80	22,04	25,92	27,59	30,33	38,40	39,42
	Gruppo territoriale 1, 3	8,45	10,38	10,97	11,61	12,37	13,18	14,06	14,89	15,75	16,74	17,61	18,95	20,27	22,09	23,50	25,40	27,14	30,14	34,37

Cluster 7 – Contribuenti che si occupano prevalentemente dell'esecuzione di disegni tecnici per l'area meccanica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	11,50	14,69	16,00	16,00	16,67	18,19	19,74	19,75	21,25	21,25	23,93	27,30	29,16	31,24	34,70	34,82	34,82	35,82	39,28
	Gruppo territoriale 1, 3	13,34	16,60	18,16	19,44	20,83	22,02	22,93	23,76	24,91	26,01	26,90	28,04	29,82	31,52	33,13	35,72	38,50	42,87	47,55

Cluster 8 – Contribuenti che operano prevalentemente nell'ambito delle aree specialistiche pubblicità, multimedia ed editoria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	5,98	9,21	9,83	11,09	14,23	16,56	18,52	19,02	19,81	25,15	27,50	30,47	30,89	31,46	37,54	38,41	40,82	46,95	50,26
	Gruppo territoriale 1, 3	9,70	13,55	14,86	15,99	17,27	18,59	19,85	21,02	22,47	23,66	25,10	26,89	28,85	30,53	32,69	35,42	39,06	43,18	49,68

Cluster 9 – Contribuenti che operano prevalentemente nell'ambito delle aree specialistiche arredamento e complementi per l'arredamento

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	3,44	5,94	7,89	8,24	11,47	12,50	12,79	14,26	16,02	17,47	17,59	19,62	21,23	22,55	27,22	34,03	40,00	42,01	44,24
	Gruppo territoriale 1, 3	8,03	11,43	13,29	14,20	15,43	16,64	17,77	19,09	20,26	21,54	22,96	25,02	27,20	29,55	32,38	34,84	39,10	43,00	52,46

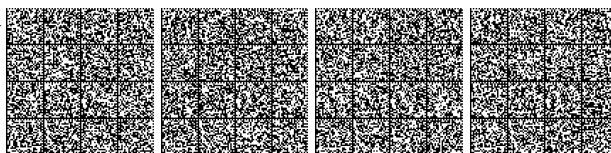
Cluster 10 – Contribuenti specializzati nell'area impiantistica che si occupano prevalentemente dell'esecuzione di disegni tecnici

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	13,54	13,54	13,54	13,54	13,54	13,54	13,54	13,54	13,54	15,28	15,28	15,28	15,28	15,28	15,28	15,28	21,06	21,06	21,06
	Gruppo territoriale 1, 3	11,57	13,11	13,69	14,49	16,05	17,53	18,51	19,52	20,80	21,75	22,56	23,55	25,72	27,05	28,78	30,53	31,71	33,63	36,07

Cluster 11 – Contribuenti specializzati nell'area edilizia

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	6,74	10,12	11,71	12,76	13,42	15,04	15,30	19,60	21,12	22,29	23,85	25,09	25,78	30,00	34,91	40,29	45,71	55,47	114,75
	Gruppo territoriale 1, 3	7,41	9,76	11,17	12,13	13,16	14,21	14,83	16,02	16,99	18,35	19,64	21,09	22,32	23,84	25,84	28,36	30,29	35,20	42,81

Cluster 12 – Contribuenti specializzati nell'area meccanica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	0,00	0,00	6,12	11,75	11,75	14,35	15,19	15,19	16,31	16,31	17,32	18,91	18,91	25,23	32,84	32,84	34,07	38,88	38,88
	Gruppo territoriale 1, 3	14,13	15,42	17,51	18,96	20,80	21,48	22,81	24,18	24,85	27,61	29,30	30,63	32,54	33,32	36,28	37,86	42,89	44,86	62,79

SUB ALLEGATO 3.D.2 – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA - ATTIVITÀ DI IMPRESA

Cluster 1 – Contribuenti specializzati nell'area tessile/abbigliamento

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	5,09	5,09	13,95	15,96	15,96	16,05	17,17	17,17	17,51	17,51	17,89	20,43	20,43	22,87	25,44	25,44	25,45	32,64	32,64
(in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 3	7,58	11,40	13,73	17,73	19,47	21,41	22,90	24,19	27,53	28,76	31,62	34,92	36,60	39,63	44,47	48,05	56,16	68,68	96,13

Cluster 2 – Contribuenti che operano in larga prevalenza per il committente principale

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	0,73	2,34	3,58	4,86	8,21	9,15	10,51	11,51	13,19	14,08	16,74	18,24	22,68	25,76	28,24	34,65	39,43	42,96	49,66
(in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 3	2,73	7,43	10,50	12,71	15,32	17,59	19,63	21,95	24,04	26,76	29,20	32,70	35,69	38,71	43,56	48,23	53,82	64,08	85,18

Cluster 3 – Contribuenti che si occupano prevalentemente dell'esecuzione di illustrazioni, bozzetti e fumetti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	5,18	5,18	6,98	6,98	6,98	9,95	16,59	16,59	16,59	17,64	19,17	19,17	19,17	24,77	32,62	32,62	32,62	39,27	128,71
(in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 3	6,43	7,71	11,38	11,82	15,53	16,77	18,64	20,60	22,04	24,18	30,79	33,03	36,39	39,58	43,07	46,74	49,43	55,68	61,74

Cluster 4 – Contribuenti non specializzati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	-0,61	0,38	3,10	5,04	7,04	8,31	11,90	12,79	14,44	15,48	17,25	18,42	21,12	22,00	25,64	27,38	32,23	38,29	39,83
(in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 3	0,51	5,05	9,50	12,43	15,06	17,19	19,04	21,36	23,78	26,02	29,03	32,18	35,46	39,62	42,43	46,58	54,19	62,51	75,92

Cluster 5 – Contribuenti specializzati nell'area impiantistica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	10,40	10,40	10,40	10,40	10,40	10,40	10,40	14,14	14,14	14,14	14,14	14,14	33,62	33,62	33,62	33,62	33,62	53,73	53,73
(in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 3	5,41	10,63	17,74	20,57	23,12	26,27	28,47	32,21	33,79	36,42	40,77	43,11	47,99	52,79	62,35	63,44	67,94	86,11	116,89

Cluster 6 – Contribuenti specializzati nell'area edilizia che si occupano prevalentemente dell'esecuzione di disegni tecnici

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	-1,74	-1,74	-1,74	6,26	6,26	6,26	13,79	13,79	17,79	17,79	17,79	30,09	30,09	32,49	32,49	32,49	44,52	44,52	86,29
(in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 3	4,96	11,84	13,57	15,25	17,05	19,29	22,11	24,18	25,99	26,84	28,66	31,31	34,82	39,58	43,59	47,12	51,78	57,83	73,48

Cluster 7 – Contribuenti che si occupano prevalentemente dell'esecuzione di disegni tecnici per l'area meccanica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	13,90	13,90	13,90	15,78	15,78	15,78	24,03	24,03	26,30	26,30	26,30	36,33	36,33	37,05	37,05	37,05	39,14	39,14	43,91
(in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 3	4,44	9,42	13,97	16,75	20,00	22,52	24,80	27,00	29,42	31,64	33,27	35,72	37,79	40,21	43,49	47,50	52,98	59,91	74,29

Cluster 8 – Contribuenti che operano prevalentemente nell'ambito delle aree specialistiche pubblicità, multimedia ed editoria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	2,04	5,27	7,06	8,75	10,29	11,23	12,91	14,20	15,52	16,94	18,25	19,96	21,84	23,83	26,19	29,32	33,12	41,34	53,37
(in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 3	3,42	7,78	10,21	12,28	15,48	17,57	19,64	21,42	23,51	25,51	27,75	29,90	32,12	34,96	37,74	41,32	46,75	53,48	66,63

Cluster 9 – Contribuenti che operano prevalentemente nell'ambito delle aree specialistiche arredamento e complementi per l'arredamento

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	0,11	0,11	8,15	8,15	12,49	12,49	14,81	14,81	15,36	16,28	16,28	16,34	16,34	16,92	16,92	18,80	18,80	20,43	20,43
(in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 3	3,09	6,41	10,17	13,04	15,60	17,54	20,32	21,83	23,43	25,63	28,27	30,30	34,99	39,31	46,01	51,39	64,26	74,10	104,74

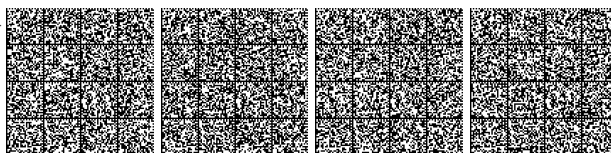
Cluster 10 – Contribuenti specializzati nell'area impiantistica che si occupano prevalentemente dell'esecuzione di disegni tecnici

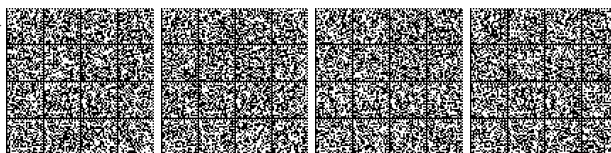
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	17,33	17,33	17,33	17,33	19,36	19,36	19,36	20,50	20,50	35,80	35,80	35,80	45,24	45,24	45,24	49,12	49,12	49,12	97,11
(in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 3	12,92	15,62	18,19	21,27	23,84	25,45	27,66	29,77	33,66	35,58	37,78	40,39	45,24	48,11	54,22	60,09	63,12	67,97	84,71

Cluster 11 – Contribuenti specializzati nell'area edilizia

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	1,06	2,40	6,94	6,96	7,03	9,05	14,02	16,79	20,09	20,20	21,33	22,00	23,15	26,72	37,20	43,10	48,70	65,35	73,04
(in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 3	3,25	6,58	10,09	12,06	15,83	18,24	20,13	22,48	24,05	25,41	27,67	30,02	34,24	35,38	38,49	44,76	54,47	66,13	87,49

Cluster 12 – Contribuenti specializzati nell'area meccanica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	1,26	1,26	1,26	3,27	3,27	3,27	8,57	8,57	12,09	12,09	12,09	21,48	21,48	44,97	44,97	44,97	60,23	60,23	80,26
(in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 3	5,71	11,29	14,71	18,69	22,10	24,82	27,22	28,97	31,90	34,35	36,32	38,64	41,28	44,10	47,41	51,14	57,67	64,92	78,35

SUB ALLEGATO 3.E.1 - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA - ATTIVITÀ DI LAVORO AUTONOMO

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Resa oraria per addetto	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 2, 5	18,20	55,00
1	Gruppo territoriale 1, 3	18,20	55,00
2	Gruppo territoriale 2, 5	13,71	50,00
2	Gruppo territoriale 1, 3	15,54	50,00
3	Gruppo territoriale 2, 5	16,16	50,00
3	Gruppo territoriale 1, 3	16,16	50,00
4	Gruppo territoriale 2, 5	13,23	50,00
4	Gruppo territoriale 1, 3	16,89	50,00
5	Gruppo territoriale 2, 5	17,17	55,00
5	Gruppo territoriale 1, 3	17,17	55,00
6	Gruppo territoriale 2, 5	10,76	50,00
6	Gruppo territoriale 1, 3	11,61	50,00
7	Gruppo territoriale 2, 5	18,16	55,00
7	Gruppo territoriale 1, 3	18,16	55,00
8	Gruppo territoriale 2, 5	15,99	50,00
8	Gruppo territoriale 1, 3	16,56	50,00
9	Gruppo territoriale 2, 5	12,79	50,00
9	Gruppo territoriale 1, 3	15,43	50,00
10	Gruppo territoriale 2, 5	15,90	50,00
10	Gruppo territoriale 1, 3	15,90	50,00
11	Gruppo territoriale 2, 5	13,42	50,00
11	Gruppo territoriale 1, 3	13,42	50,00
12	Gruppo territoriale 2, 5	20,17	60,00
12	Gruppo territoriale 1, 3	20,17	60,00

SUB ALLEGATO 3.E.2 - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA - ATTIVITÀ DI IMPRESA

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 2, 5	21,41	90,00
1	Gruppo territoriale 1, 3	21,41	90,00
2	Gruppo territoriale 2, 5	14,08	80,00
2	Gruppo territoriale 1, 3	20,81	90,00
3	Gruppo territoriale 2, 5	20,60	90,00
3	Gruppo territoriale 1, 3	20,60	90,00
4	Gruppo territoriale 2, 5	13,51	80,00
4	Gruppo territoriale 1, 3	19,65	90,00
5	Gruppo territoriale 2, 5	23,12	100,00
5	Gruppo territoriale 1, 3	23,12	100,00
6	Gruppo territoriale 2, 5	19,29	90,00
6	Gruppo territoriale 1, 3	19,29	90,00
7	Gruppo territoriale 2, 5	22,52	95,00
7	Gruppo territoriale 1, 3	22,52	95,00
8	Gruppo territoriale 2, 5	14,20	80,00
8	Gruppo territoriale 1, 3	19,74	90,00
9	Gruppo territoriale 2, 5	20,32	90,00
9	Gruppo territoriale 1, 3	20,32	90,00
10	Gruppo territoriale 2, 5	23,16	95,00
10	Gruppo territoriale 1, 3	23,16	95,00
11	Gruppo territoriale 2, 5	18,24	95,00
11	Gruppo territoriale 1, 3	18,24	95,00
12	Gruppo territoriale 2, 5	24,82	100,00
12	Gruppo territoriale 1, 3	24,82	100,00

SUB ALLEGATO 3.F.1 – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA - ATTIVITÀ DI LAVORO AUTONOMO

Cluster 1 – Contribuenti specializzati nell'area tessile/abbigliamento

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	4,36	14,22	15,93	18,64	20,62	20,73	21,07	21,68	23,86	26,12	27,59	30,77	32,33	35,33	37,57	40,63	42,26	46,70	54,07
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10	0,58	1,40	2,40	2,88	3,60	5,66	5,92	7,14	11,16	25,28

Cluster 2 – Contribuenti che operano in larga prevalenza per il committente principale

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	7,18	10,24	12,03	13,25	14,38	15,48	16,45	17,57	18,61	19,91	21,17	22,39	23,71	24,98	26,89	29,08	32,47	36,28	43,82
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,35	1,02	2,01	3,53	5,56	8,73	13,18	21,72

Cluster 3 – Contribuenti che si occupano prevalentemente dell'esecuzione di illustrazioni, bozzetti e fumetti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	7,32	9,80	11,59	12,52	13,78	14,70	15,51	17,19	18,39	19,03	20,50	21,74	23,33	24,90	27,33	29,35	30,87	36,97	43,63
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,31	0,72	1,35	2,60	4,01	5,89	8,40	12,37	16,51	25,56

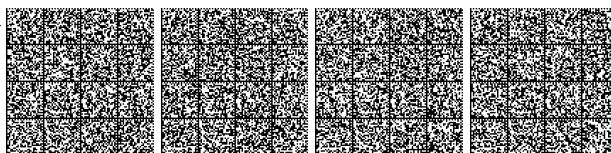
Cluster 4 – Contribuenti non specializzati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	0,00	5,61	8,74	10,91	12,23	13,78	15,09	16,47	18,04	19,46	20,98	22,49	23,68	25,14	27,60	30,02	33,42	37,89	45,07
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,19	0,80	2,03	3,67	5,15	7,07	8,99	11,61	16,83	27,97

Cluster 5 – Contribuenti specializzati nell'area impiantistica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	7,91	10,23	12,48	13,67	14,79	15,71	16,64	18,10	19,51	20,93	22,69	23,80	25,24	27,18	28,49	32,85	35,56	39,29	49,45
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,16	0,62	1,54	2,76	3,66	5,01	11,15	20,74

Cluster 6 – Contribuenti specializzati nell'area edilizia che si occupano prevalentemente dell'esecuzione di disegni tecnici

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	6,40	8,44	9,59	10,37	10,87	11,60	12,29	13,00	13,89	14,65	15,58	16,83	18,20	19,41	21,36	22,51	24,61	26,49	29,81
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,51	1,43	2,85	5,24	9,48	14,18

Cluster 7 – Contribuenti che si occupano prevalentemente dell'esecuzione di disegni tecnici per l'area meccanica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	9,82	13,32	15,06	16,44	17,69	19,01	19,87	20,41	21,63	22,55	23,72	24,81	25,73	27,20	29,14	31,33	33,45	35,84	41,15
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,06	0,34	0,81	1,42	2,29	3,40	5,02	8,07	11,25	17,49

Cluster 8 – Contribuenti che operano prevalentemente nell'ambito delle aree specialistiche pubblicità, multimedia ed editoria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	6,25	8,82	11,21	12,52	13,63	14,70	15,73	16,60	18,03	19,20	20,45	21,67	23,04	24,58	26,03	28,22	31,24	34,71	38,16
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,09	0,50	1,65	2,69	4,28	5,82	8,13	10,53	13,88	17,96	26,00

Cluster 9 – Contribuenti che operano prevalentemente nell'ambito delle aree specialistiche arredamento e complementi per l'arredamento

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	5,21	8,15	10,35	11,59	12,49	13,69	14,52	15,42	16,67	17,67	19,10	20,75	22,34	25,04	27,11	29,59	32,39	37,29	44,94
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,40	1,05	2,20	4,42	7,06	9,84	14,79	24,73

Cluster 10 – Contribuenti specializzati nell'area impiantistica che si occupano prevalentemente dell'esecuzione di disegni tecnici

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	9,63	11,07	12,24	12,95	13,77	15,49	17,06	17,64	18,03	18,86	19,86	20,54	21,69	23,43	25,27	27,16	28,33	30,44	31,92
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,25	0,60	1,17	1,91	2,91	4,63	7,58	14,88

Cluster 11 – Contribuenti specializzati nell'area edilizia

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	5,39	7,35	9,06	10,14	11,00	11,95	12,84	13,94	14,73	15,78	16,97	18,39	19,50	20,94	22,97	25,15	26,85	29,87	38,56
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	0,46	1,54	3,48	5,87	11,63	19,62

Cluster 12 – Contribuenti specializzati nell'area meccanica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	9,31	12,52	13,75	15,02	15,97	17,89	19,08	20,23	21,07	22,42	24,29	25,99	27,26	28,95	30,76	32,19	35,10	40,16	47,86
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,20	0,55	1,36	1,76	2,27	3,21	4,47	5,97	9,09	11,50	16,72

SUB ALLEGATO 3.F.2 – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA - ATTIVITÀ DI IMPRESA

Cluster 1 – Contribuenti specializzati nell'area tessile/abbigliamento

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario imprese	Tutti i soggetti	8,65	11,88	13,23	14,55	15,88	16,30	16,94	19,00	20,34	21,21	22,56	25,03	28,59	29,77	34,16	41,16	45,20	51,39	72,53
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,13	0,30	0,46	0,73	0,95	1,11	1,36	1,62	1,91	2,16	2,74	3,32	3,59	4,15	4,65	6,36	7,79	10,91

Cluster 2 – Contribuenti che operano in larga prevalenza per il committente principale

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario imprese	Tutti i soggetti	3,94	8,04	9,95	11,94	13,43	15,28	17,11	18,50	20,00	21,42	23,40	25,97	29,21	32,28	35,50	39,91	46,91	59,47	108,38
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,02	0,18	0,29	0,42	0,52	0,65	0,79	0,97	1,17	1,36	1,62	2,01	2,49	3,04	3,78	4,78	7,72	14,85

Cluster 3 – Contribuenti che si occupano prevalentemente dell'esecuzione di illustrazioni, bozzetti e fumetti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario imprese	Tutti i soggetti	7,58	8,99	11,94	13,17	15,16	16,37	17,83	21,54	23,21	24,87	27,98	29,30	30,88	31,92	34,52	37,91	43,36	52,81	65,96
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,11	0,18	0,27	0,32	0,53	0,64	0,68	1,04	1,45	1,65	1,92	2,03	2,23	2,42	2,94	5,67	9,73

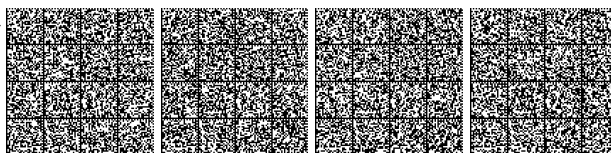
Cluster 4 – Contribuenti non specializzati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario imprese	Tutti i soggetti	0,63	6,57	8,94	11,01	12,84	14,54	16,49	17,74	19,71	21,82	23,56	25,67	29,04	32,57	37,45	42,48	52,11	64,09	95,25
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,14	0,35	0,50	0,62	0,76	0,92	1,14	1,33	1,60	1,95	2,23	2,69	3,20	3,81	4,55	5,72	8,12	16,99

Cluster 5 – Contribuenti specializzati nell'area impiantistica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario imprese	Tutti i soggetti	8,97	13,61	14,55	16,02	17,51	20,08	21,92	22,99	24,07	25,59	27,70	30,47	35,00	38,97	42,91	48,70	56,52	82,09	172,14
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,14	0,24	0,50	0,56	0,72	0,81	0,85	0,92	0,97	1,22	1,46	1,66	2,09	2,28	3,18	3,42	4,78	6,70

Cluster 6 – Contribuenti specializzati nell'area edilizia che si occupano prevalentemente dell'esecuzione di disegni tecnici

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario imprese	Tutti i soggetti	6,51	10,20	12,63	13,39	14,24	15,62	16,44	17,92	19,72	21,62	22,76	24,64	27,44	31,07	32,99	41,27	52,47	79,91	116,62
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,24	0,37	0,47	0,56	0,72	0,83	1,02	1,12	1,34	1,53	1,87	2,21	2,64	2,89	3,67	5,34	8,16

Cluster 7 – Contribuenti che si occupano prevalentemente dell'esecuzione di disegni tecnici per l'area meccanica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario imprese	Tutti i soggetti	5,80	10,57	12,51	14,35	15,62	16,83	18,21	19,72	21,00	22,51	23,94	26,11	28,46	31,43	35,74	40,92	44,85	57,13	77,87
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,26	0,39	0,53	0,66	0,78	0,88	1,01	1,16	1,31	1,51	1,76	1,99	2,35	2,86	3,26	4,22	6,38	9,94

Cluster 8 – Contribuenti che operano prevalentemente nell'ambito delle aree specialistiche pubblicità, multimedia ed editoria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario imprese	Tutti i soggetti	3,46	6,30	8,35	10,17	11,73	13,06	14,24	15,63	17,24	18,80	20,59	22,80	25,26	27,99	32,04	36,87	42,98	55,28	81,52
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,13	0,28	0,40	0,53	0,69	0,85	1,04	1,26	1,50	1,75	2,08	2,39	2,89	3,48	4,06	5,76	8,46	15,52

Cluster 9 – Contribuenti che operano prevalentemente nell'ambito delle aree specialistiche arredamento e complementi per l'arredamento

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario imprese	Tutti i soggetti	3,05	6,55	9,09	11,15	12,23	13,71	15,22	16,59	18,71	20,01	24,28	26,50	30,20	34,60	39,27	47,93	51,91	76,80	125,38
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,10	0,35	0,43	0,62	0,70	0,82	0,99	1,14	1,36	1,61	1,91	2,40	2,60	3,28	3,92	5,21	6,64	11,90

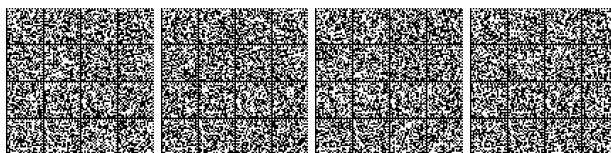
Cluster 10 – Contribuenti specializzati nell'area impiantistica che si occupano prevalentemente dell'esecuzione di disegni tecnici

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario imprese	Tutti i soggetti	10,65	13,32	15,93	17,02	18,60	19,66	20,49	21,69	22,68	24,10	25,73	27,11	29,20	31,70	35,56	41,04	47,19	59,10	81,41
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,13	0,27	0,42	0,50	0,60	0,73	0,91	1,07	1,15	1,26	1,35	1,59	1,91	2,39	3,13	3,67	6,57	9,21

Cluster 11 – Contribuenti specializzati nell'area edilizia

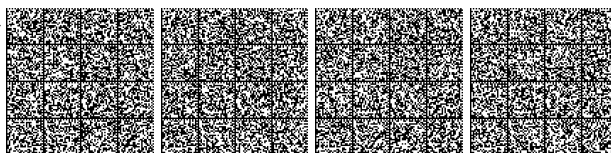
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario imprese	Tutti i soggetti	5,22	8,42	11,32	12,40	13,44	15,48	16,20	17,75	19,42	21,02	23,12	27,21	31,00	32,82	36,55	41,93	53,17	87,59	140,78
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,21	0,34	0,50	0,59	0,74	0,97	1,22	1,31	1,66	1,86	2,08	2,60	3,25	3,79	4,92	7,36	11,33

Cluster 12 – Contribuenti specializzati nell'area meccanica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario imprese	Tutti i soggetti	5,79	9,18	11,72	13,36	14,54	16,45	18,35	19,57	21,69	23,69	25,17	27,24	29,69	32,14	36,44	40,85	49,41	62,14	96,17
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,27	0,45	0,60	0,72	0,81	0,95	1,05	1,18	1,37	1,57	1,78	2,10	2,37	2,71	3,21	4,11	5,79	9,68

SUB ALLEGATO 3.G.1 - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA - ATTIVITÀ DI LAVORO AUTONOMO

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Rendimento orario professionisti Soglia massima	Incidenza delle altre componenti negative sui compensi Soglia massima
1	Tutti i soggetti	43,76	35,00
2	Tutti i soggetti	43,28	35,00
3	Tutti i soggetti	43,63	35,00
4	Tutti i soggetti	39,48	35,00
5	Tutti i soggetti	43,76	35,00
6	Tutti i soggetti	37,00	35,00
7	Tutti i soggetti	43,76	35,00
8	Tutti i soggetti	39,48	35,00
9	Tutti i soggetti	39,48	35,00
10	Tutti i soggetti	41,00	35,00
11	Tutti i soggetti	41,00	35,00
12	Tutti i soggetti	47,86	35,00

SUB ALLEGATO 3.G.2 - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA - ATTIVITÀ D'IMPRESA

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Rendimento orario imprese	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	55,28	6,36
2	Tutti i soggetti	54,69	3,78
3	Tutti i soggetti	55,28	3,42
4	Tutti i soggetti	55,28	5,72
5	Tutti i soggetti	62,14	3,42
6	Tutti i soggetti	55,28	4,22
7	Tutti i soggetti	57,13	4,22
8	Tutti i soggetti	55,28	4,92
9	Tutti i soggetti	55,28	4,92
10	Tutti i soggetti	57,13	4,22
11	Tutti i soggetti	58,02	4,92
12	Tutti i soggetti	62,14	4,92

SUB ALLEGATO 3.H.1 - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Consumi + Altre spese	-	0,8983	-	1,1835	-	1,9211
Numero di incarichi riferito a "Esecuzione di: Illustrazioni/bozzetti/fumetti" ponderato con il relativo compenso medio	-	2.163,5646	7.252,7499	5.075,0704	-	-
Numero di incarichi riferito a "Esecuzione di: Disegni tecnici (CAD, ecc)" ponderato con il relativo compenso medio	-	8.568,6469	-	10.805,5127	7.318,6226	-
Numero di incarichi riferito a "Esecuzione di: Progetti grafici" ponderato con il relativo compenso medio	-	5.447,3168	-	5.523,4931	2.913,9554	-
Numero di incarichi riferito a "Esecuzione di: Manuali tecnici" ponderato con il relativo compenso medio	-	5.565,1419	-	-	-	-
Numero di incarichi riferito a "Realizzazione prototipi/modelli" ponderato con il relativo compenso medio	-	6.510,8882	-	6.340,0173	-	-
Numero di incarichi riferito a "Progettazione (inclusa la consuleza sulla produzione e cura dei materiali): Grafica" ponderato con il relativo compenso medio	4.745,3847	11.164,4128	-	9.301,9021	11.380,4446	-
Numero di incarichi riferito a "Progettazione (inclusa la consuleza sulla produzione e cura dei materiali): Industriale" ponderato con il relativo compenso medio	-	15.086,8531	-	11.401,3572	19.370,3091	-
Altre spese	-	-	-	-	-	-
Consumi	-	-	-	-	-	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazione di collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica (**)	-	1,1150	-	0,7656	-	1,0855
Ore dedicate all'attività (***): Età professionale fino a 10 anni	-	-1,4647	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività (***): Età professionale fino a 4 anni	-	-	-	-	-	-3,5594
Ore dedicate all'attività (***): Età professionale fino a 5 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività (***)	-	13,9788	-	-	-	15,7283
Ore dedicate all'attività (***), differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante	55,8894	-	8,3341	25,8291	32,6317	-
Consumi + Altre spese + Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazione di collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica (**)	1,1763	-	0,4387	-	0,7233	-

Dove:

- **Età professionale =** Periodo di imposta - Anno di inizio attività.

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante, riferito ad una variabile della funzione di compenso, è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) Per il dettaglio vedi "Nota ai coefficienti delle funzioni di compenso".

(**) La variabile va calcolata al netto delle "Quote per affitto locali" e del 30% delle rimanenti "Spese per l'utilizzo di servizi di terzi" e "Costi sostenuti per strutture polifunzionali".

(***) Per il dettaglio vedi "Nota alla variabile di regressione Ore dedicate all'attività".

- Variabili contabili espresse in euro

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Consumi + Altre spese	1,4466	0,8553	-	1,5755	-	1,2700
Numero di incarichi riferito a "Esecuzione di: Illustrazioni/bozzetti/fumetti" ponderato con il relativo compenso medio	-	7.075,2775	-	-	-	-
Numero di incarichi riferito a "Esecuzione di: Disegni tecnici (CAD, ecc.)" ponderato con il relativo compenso medio	-	-	9.767,4586	-	7.086,3897	5.805,2582
Numero di incarichi riferito a "Esecuzione di: Progetti grafici" ponderato con il relativo compenso medio	-	7.610,8423	5.162,3366	-	2.749,5803	-
Numero di incarichi riferito a "Esecuzione di: Manuali tecnici" ponderato con il relativo compenso medio	-	-	-	-	-	-
Numero di incarichi riferito a "Realizzazione prototipi/modelli" ponderato con il relativo compenso medio	-	-	-	-	-	-
Numero di incarichi riferito a "Progettazione (inclusa la consuleza sulla produzione e cura dei materiali): Grafica" ponderato con il relativo compenso medio	-	14.166,4198	10.875,2293	-	2.615,6782	-
Numero di incarichi riferito a "Progettazione (inclusa la consuleza sulla produzione e cura dei materiali): Industriale" ponderato con il relativo compenso medio	-	-	17.146,1096	-	-	15.168,5644
Altre spese	-	-	-	-	1,2420	-
Consumi	-	-	-	-	2,3223	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazione di collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica (**)	1,2500	0,5895		1,6552	1,5291	0,7291
Ore dedicate all'attività (***): Età professionale fino a 10 anni	-	-	-	-	-4,1472	-
Ore dedicate all'attività (***): Età professionale fino a 4 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività (***): Età professionale fino a 5 anni	-	-	-	-2,8195	-	-
Ore dedicate all'attività (***)	22,2750	-	11,4040	18,9796	15,8925	15,8411
Ore dedicate all'attività (***), differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante	-	18,2933	-	-	-	-
Consumi + Altre spese + Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazione di collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica (**)	-	-	0,9591	-	-	-

Dove:

- **Età professionale =** Periodo di imposta - Anno di inizio attività.

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante, riferito ad una variabile della funzione di compenso, è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) Per il dettaglio vedi "Nota ai coefficienti delle funzioni di compenso".

(**) La variabile va calcolata al netto delle "Quote per affitto locali" e del 30% delle rimanenti "Spese per l'utilizzo di servizi di terzi" e "Costi sostenuti per strutture polifunzionali".

(***) Per il dettaglio vedi "Nota alla variabile di regressione Ore dedicate all'attività".

- Variabili contabili espresse in euro

NOTA AI COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

Per ogni *Tipologia dell'attività*, il compenso medio, richiamato nei dettagli a seguire, è calcolato come: (Compensi dichiarati * percentuale sui Compensi /100) / Numero riferito all'attività.

La variabile "Numero di incarichi riferito a *Esecuzione di: Illustrazioni/bozzetti/fumetti* ponderato con il relativo compenso medio" è calcolata come:
Numero di incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Esecuzione di: Illustrazioni/bozzetti/fumetti* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = (minimo tra il compenso medio riferito a *Tipologia dell'attività: Esecuzione di: Illustrazioni/bozzetti/fumetti* e 8.747) diviso 8.747.

La variabile "Numero di incarichi riferito a *Esecuzione di: Disegni tecnici (CAD, ecc.)* ponderato con il relativo compenso medio" è calcolata come:
Numero di incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Esecuzione di: Disegni tecnici (CAD, ecc.)* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = (minimo tra il compenso medio riferito a *Tipologia dell'attività: Esecuzione di: Disegni tecnici (CAD, ecc.)* e 20.550) diviso 20.550.

La variabile "Numero di incarichi riferito a *Esecuzione di: Progetti grafici* ponderato con il relativo compenso medio" è calcolata come:
Numero di incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Esecuzione di: Progetti grafici* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = (minimo tra il compenso medio riferito a *Tipologia dell'attività: Esecuzione di: Progetti grafici* e 13.288) diviso 13.288.

La variabile "Numero di incarichi riferito a *Esecuzione di: Manuali tecnici* ponderato con il relativo compenso medio" è calcolata come:
Numero di incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Esecuzione di: Manuali tecnici* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = (minimo tra il compenso medio riferito a *Tipologia dell'attività: Esecuzione di: Manuali tecnici* e 12.588) diviso 12.588.

La variabile "Numero di incarichi riferito a *Realizzazione prototipi/modelli* ponderato con il relativo compenso medio" è calcolata come:
Numero di incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Realizzazione prototipi/modelli* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = (minimo tra il compenso medio riferito a *Tipologia dell'attività: Realizzazione prototipi/modelli* e 16.466) diviso 16.466.

La variabile "Numero di incarichi riferito a *Progettazione (inclusa la consulenza sulla produzione e cura dei materiali): Grafica* ponderato con il relativo compenso medio" è calcolata come:
Numero di incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progettazione (inclusa la consulenza sulla produzione e cura dei materiali): Grafica* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = (minimo tra il compenso medio riferito a *Tipologia dell'attività: Progettazione (inclusa la consulenza sulla produzione e cura dei materiali): Grafica* e 24.212) diviso 24.212.

La variabile "Numero di incarichi riferito a *Progettazione (inclusa la consulenza sulla produzione e cura dei materiali): Industriale* ponderato con il relativo compenso medio" è calcolata come:
Numero di incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progettazione (inclusa la consulenza sulla produzione e cura dei materiali): Industriale* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = (minimo tra il compenso medio riferito a *Tipologia dell'attività: Progettazione (inclusa la consulenza sulla produzione e cura dei materiali): Industriale* e 35.559) diviso 35.559.

SUB ALLEGATO 3.H.2 - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-	-	-
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	-	-	1,0225	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	-	0,7942	-	-	-	-
CVPROD	-	0,6723	-	1,1321	-	-
Numero di incarichi riferito a "Esecuzione di illustrazioni/bozzetti/fumetti" ponderato con il relativo ricavo medio (*)	-	9.424,3597	10.701,5093	-	-	-
Numero di incarichi riferito a "Esecuzione di disegni e decorazioni artistiche (su ceramica, vetro, tessuti, ecc.)" ponderato con il relativo ricavo medio (*)	1.762,2837	3.527,7647	-	-	-	-
Numero di incarichi riferito a "Esecuzione di disegni tecnici (CAD, ecc.)" ponderato con il relativo ricavo medio (*)	-	24.762,3357	-	5.876,7298	-	28.885,8997
Numero di incarichi riferito a "Esecuzione di progetti grafici" ponderato con il relativo ricavo medio (*)	-	9.988,6476	-	2.400,8234	6.415,4073	-
Numero di incarichi riferito a "Esecuzione di manuali tecnici" ponderato con il relativo ricavo medio (*)	-	12.535,3479	-	-	-	-
Numero di incarichi riferito a "Realizzazione prototipi/modelli" ponderato con il relativo ricavo medio (*)	-	21.636,4514	-	7.071,8248	-	-
Numero di incarichi riferito a "Progettazione (inclusa la consuleza sulla produzione e cura dei materiali): Grafica" ponderato con il relativo ricavo medio (*)	-	10.853,3142	-	6.310,0079	-	-
Numero di incarichi riferito a "Progettazione (inclusa la consuleza sulla produzione e cura dei materiali): Industriale" ponderato con il relativo ricavo medio (*)	-	32.086,4681	-	4.616,9648	-	-

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Ore dedicate all'attività (**)	21,6800	-	6,4458	-	23,5664	5,7394
Ore dedicate all'attività (**), differenziale relativo alla territorialità del livello di reddito disponibile per abitante	-	24,7752	-	38,1997	-	-
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	0,8774	-	-	-	-
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + CVPROD	0,9993	-	0,5412	-	0,9721	0,4761

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi(***)) e 0

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante, riferito ad una variabile della funzione di ricavo, è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) Per il dettaglio vedi "Nota ai coefficienti delle funzioni di ricavo".

(**) Per il dettaglio vedi "Nota alla variabile di regressione Ore dedicate all'attività".

(***) La variabile va calcolata al netto delle "Quote per affitto locali" e del 30% delle rimanenti "Spese per l'utilizzo di servizi di terzi" e "Costi sostenuti per strutture polifunzionali".

- Variabili contabili espresse in euro

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-	-	0,3668
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	-	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	-	-	-	-	0,3115
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	-	-	-	0,3902	-	0,4225
CVPROD	-	-	-	0,2104	-	0,4379
Numero di incarichi riferito a "Esecuzione di illustrazioni/bozzetti/fumetti" ponderato con il relativo ricavo medio (*)	-	10.931,0599	13.030,3406	-	-	-
Numero di incarichi riferito a "Esecuzione di disegni e decorazioni artistiche (su ceramica, vetro, tessuti, ecc.)" ponderato con il relativo ricavo medio (*)	-	4.657,6936	-	-	-	-
Numero di incarichi riferito a "Esecuzione di disegni tecnici (CAD, ecc.)" ponderato con il relativo ricavo medio (*)	22.131,6411	-	28.566,3461	30.900,4467	-	29.926,6766
Numero di incarichi riferito a "Esecuzione di progetti grafici" ponderato con il relativo ricavo medio (*)	-	11.094,7659	12.714,4589	-	3.492,4197	12.930,2019
Numero di incarichi riferito a "Esecuzione di manuali tecnici" ponderato con il relativo ricavo medio (*)	17.620,3156	16.993,4653	-	-	-	19.488,2352
Numero di incarichi riferito a "Realizzazione prototipi/modelli" ponderato con il relativo ricavo medio (*)	-	26.939,3248	-	-	-	26.669,3291
Numero di incarichi riferito a "Progettazione (inclusa la consuleza sulla produzione e cura dei materiali): Grafica" ponderato con il relativo ricavo medio (*)	-	13.303,2292	17.530,3791	-	-	-
Numero di incarichi riferito a "Progettazione (inclusa la consuleza sulla produzione e cura dei materiali): Industriale" ponderato con il relativo ricavo medio (*)	-	25.408,1387	52.476,6571	-	-	46.598,3013

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Ore dedicate all'attività (**)	-	-	8,2067	-	-	8,6333
Ore dedicate all'attività (**), differenziale relativo alla territorialità del livello di reddito disponibile per abitante	26,5579	21,3099	-	15,1533	35,3967	-
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	-	-	0,3372	-	-
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + CVPROD	0,5757	0,6347	0,5183	-	1,1206	-

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi(***)) e 0

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante, riferito ad una variabile della funzione di ricavo, è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) Per il dettaglio vedi "Nota ai coefficienti delle funzioni di ricavo".

(**) Per il dettaglio vedi "Nota alla variabile di regressione Ore dedicate all'attività".

(***) La variabile va calcolata al netto delle "Quote per affitto locali" e del 30% delle rimanenti "Spese per l'utilizzo di servizi di terzi" e "Costi sostenuti per strutture polifunzionali".

- Variabili contabili espresse in euro

NOTA AI COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

Per ogni *Tipologia dell'attività*, il ricavo medio, richiamato nei dettagli a seguire, è calcolato come: ("Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi)" * percentuale sui Ricavi /100) / Numero riferito all'attività.

La variabile "Numero di incarichi riferito a *Esecuzione di: Illustrazioni/bozzetti/fumetti* ponderato con il relativo ricavo medio" è calcolata come:
Numero di incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Esecuzione di: Illustrazioni/bozzetti/fumetti* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = (minimo tra il ricavo medio riferito a *Tipologia dell'attività: Esecuzione di: Illustrazioni/bozzetti/fumetti* e 14.563) diviso 14.563.

La variabile "Numero di incarichi riferito a *Esecuzione di: Disegni e decorazioni artistiche (su ceramica, vetro, tessuti, ecc.)* ponderato con il relativo ricavo medio" è calcolata come:
Numero di incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Esecuzione di: Disegni e decorazioni artistiche (su ceramica, vetro, tessuti, ecc.)* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = (minimo tra il ricavo medio riferito a *Tipologia dell'attività: Esecuzione di: Disegni e decorazioni artistiche (su ceramica, vetro, tessuti, ecc.)* e 8.740) diviso 8.740.

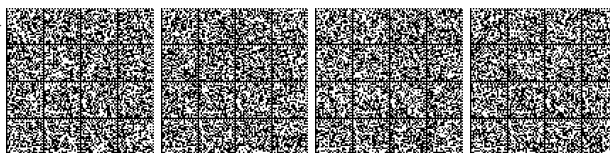
La variabile "Numero di incarichi riferito a *Esecuzione di: Disegni tecnici (CAD, ecc.)* ponderato con il relativo ricavo medio" è calcolata come:
Numero di incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Esecuzione di: Disegni tecnici (CAD, ecc.)* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = (minimo tra il ricavo medio riferito a *Tipologia dell'attività: Esecuzione di: Disegni tecnici (CAD, ecc.)* e 41.310) diviso 41.310.

La variabile "Numero di incarichi riferito a *Esecuzione di: Progetti grafici* ponderato con il relativo ricavo medio" è calcolata come:
Numero di incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Esecuzione di: Progetti grafici* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = (minimo tra il ricavo medio riferito a *Tipologia dell'attività: Esecuzione di: Progetti grafici* e 20.885) diviso 20.885.

La variabile "Numero di incarichi riferito a *Esecuzione di: Manuali tecnici* ponderato con il relativo ricavo medio" è calcolata come:
Numero di incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Esecuzione di: Manuali tecnici* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = (minimo tra il ricavo medio riferito a *Tipologia dell'attività: Esecuzione di: Manuali tecnici* e 23.660) diviso 23.660.

La variabile "Numero di incarichi riferito a *Realizzazione prototipi/modelli* ponderato con il relativo ricavo medio" è calcolata come:
Numero di incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Realizzazione prototipi/modelli* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = (minimo tra il ricavo medio riferito a *Tipologia dell'attività: Realizzazione prototipi/modelli* e 36.537) diviso 36.537.

La variabile "Numero di incarichi riferito a *Progettazione (inclusa la consulenza sulla produzione e cura dei materiali): Grafica* ponderato con il relativo ricavo medio" è calcolata come:
Numero di incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progettazione (inclusa la consulenza sulla produzione e cura dei materiali): Grafica* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = (minimo tra il ricavo medio riferito a *Tipologia dell'attività: Progettazione (inclusa la consulenza sulla produzione e cura dei materiali): Grafica* e 27.745) diviso 27.745.

La variabile "Numero di incarichi riferito a *Progettazione (inclusa la consulenza sulla produzione e cura dei materiali): Industriale* ponderato con il relativo ricavo medio" è calcolata come:
Numero di incarichi riferito a *Tipologia dell'attività: Progettazione (inclusa la consulenza sulla produzione e cura dei materiali): Industriale* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = (minimo tra il ricavo medio riferito a *Tipologia dell'attività: Progettazione (inclusa la consulenza sulla produzione e cura dei materiali): Industriale* e 73.668) diviso 73.668.

NOTA ALLA VARIABILE DI REGRESSIONE

ORE DEDICATE ALL'ATTIVITÀ

La variabile "Ore dedicate all'attività" nel caso di attività di lavoro autonomo è calcolata come:

Ore dedicate all'attività = (professionista che opera in forma individuale)	"Fattore correttivo individuale"*50*48 dove: • "Fattore correttivo individuale" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e numero ore settimanali dedicate all'attività)/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e numero di settimane di lavoro nell'anno)/48
Ore dedicate all'attività = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	Numero di soci o associati che prestano attività nello studio * "Fattore correttivo associazioni" *50*48 dove: • "Fattore correttivo associazioni" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e (numero ore settimanali dedicate all'attività/numero soci o associati che prestano attività nello studio))/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e (numero di settimane di lavoro nell'anno /numero soci o associati che prestano attività nello studio))/48

Il "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno", ovvero 48 settimane, è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo di imposta" diviso 12).

La variabile "Ore dedicate all'attività" nel caso di attività d'impresa è calcolata come:

Ore dedicate all'attività = (ditte individuali)

"Fattore correttivo ditta individuale"*50*48*(titolare + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione)

dove:

- "Fattore correttivo ditta individuale" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno"
- "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e (numero ore settimanali dedicate all'attività/(titolare + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione)))/50
- "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e (numero di settimane di lavoro nell'anno/(titolare + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione)))/48

Ore dedicate all'attività = (società)

"Fattore correttivo società"*50*48*(numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori)

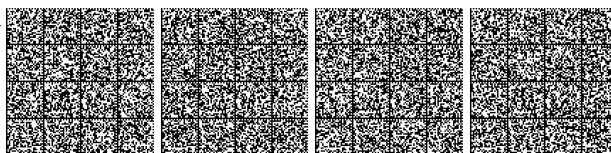
dove:

- "Fattore correttivo società" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno"
- "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e (numero ore settimanali dedicate all'attività/(numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori)))/50

  Se (numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori) è uguale a 0, allora "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a 0
- "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e (numero di settimane di lavoro nell'anno /(numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori)))/48

  Se (numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori) è uguale a 0, allora "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a 0

Il titolare è pari a 1.

Il "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno", ovvero 48 settimane, è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo di imposta" diviso 12).

ALLEGATO 4

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VK16U

AMMINISTRAZIONE DI CONDOMINI, GESTIONE DI BENI IMMOBILI PER CONTO TERZI E SERVIZI INTEGRATI DI GESTIONE AGLI EDIFICI

CRITERI PER L’ EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un “compenso/ricavo potenziale”. Tale compenso/ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un soggetto esercente attività professionale (di seguito “professionista”) o di un’impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui gli stessi operano. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica del singolo professionista o della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell’ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell’espletamento dell’attività.

L’evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all’interno del settore economico e presuppone un’attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Censis, Banca d’Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull’andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici e sulla congiuntura economica.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l’articolazione ed evoluzione dell’offerta, sia in termini di modelli organizzativi adottati che di gamma di servizi professionali erogati, l’andamento e la composizione della domanda, l’impatto di provvedimenti normativi sull’attività, sull’organizzazione e sulla struttura dello studio professionale o dell’impresa.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l’utilizzo di panel di professionisti e imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VK16U, evoluzione dello studio UK16U.

Le attività economiche oggetto dello studio di settore VK16U sono quelle relative ai seguenti codici ATECO 2007:

- 68.32.00 – Amministratore di condomini e gestione di beni immobili per conto terzi;
- 81.10.00 – Servizi integrati di gestione agli edifici.

L’evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UK16U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell’applicazione degli studi di settore per il periodo d’imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 10.918.

Nella prima fase di analisi 557 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell’elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell’attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un’incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, compensi/ricavi dichiarati ai fini dell’applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 232 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;

- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- quadro G (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'esercizio dell'attività) e/o anagrafico mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'attività (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 10.129.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i soggetti in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili dei quadri degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture dei modelli organizzativi, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di soggetti (cluster); in tal modo è possibile raggruppare i soggetti con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà settoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 4.A.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI COMPENSO/RICAVO

Una volta suddivisi i soggetti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei compensi/ricavi dei soggetti appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di compenso/ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il compenso/ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali dei contribuenti (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati dei soggetti per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di compenso/ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, indicatori di natura economico-contabile.

L'indicatore selezionato per l'attività di lavoro autonomo è il seguente:

- ***Incidenza delle altre componenti negative sui compensi*** [2]**.**

La formula dell'indicatore economico-contabile è riportata nel Sub Allegato 4.C.1.

L'indicatore selezionato per l'attività di impresa è il seguente:

- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** [3]**.**

La formula dell'indicatore economico-contabile è riportata Sub Allegato 4.C.2.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono stati esclusi i soggetti che non rispettavano le condizioni di normalità economica[4] per gli indicatori sopra citati. Inoltre sono state escluse anche le imprese che presentavano la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi negativa.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di compenso/ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di compenso/ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[5]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di compenso/ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali.

Nel Sub Allegato 4.H.1 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso" per l'attività di lavoro autonomo.

Nel Sub Allegato 4.H.2 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo" per l'attività di impresa.

---

[2] L'indicatore verifica la plausibilità tra la voce "altre componenti negative" ed il totale dei compensi.

[3] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[4] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per l'indicatore "Incidenza delle altre componenti negative sui compensi" si fa riferimento ai compensi dichiarati e per l'indicatore "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[5] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivisi i soggetti in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascun contribuente ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 4.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[6].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[7].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[8]. In tal modo è possibile associare ogni singolo contribuente ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 4.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare i contribuenti sulla base di specifici indicatori economici, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori per i professionisti sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza e la redditività dello studio professionale; gli indicatori per le imprese in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

L'indicatore utilizzato nell'analisi della coerenza per l'attività di lavoro autonomo è il seguente:

- ***Resa oraria per addetto*** [9].

---

[6] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[7] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:

w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*

a_{i0} è l'intercetta;

a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;

$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[8] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$\text{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove *n* è il numero complessivo di gruppi omogenei.

La formula dell'indicatore utilizzato è riportata nel Sub Allegato 4.C.1.

L'indicatore utilizzato nell'analisi della coerenza per l'attività di impresa è il seguente:

- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** [10].

La formula dell'indicatore utilizzato è riportata nel Sub Allegato 4.C.2.

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[11] differenziate per gruppo omogeneo e sulla base della "territorialità generale"[12] a livello comunale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e nell'area territoriale di appartenenza.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 4.D.1 per l'attività di lavoro autonomo e nel Sub Allegato 4.D.2 per l'attività di impresa.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 4.E.1 per l'attività di lavoro autonomo e nel Sub Allegato 4.E.2 per l'attività di impresa.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Resa oraria per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

L'indicatore di normalità economica individuato per l'attività di lavoro autonomo è il seguente:

- ***Incidenza delle altre componenti negative sui compensi*** [13].

La formula dell'indicatore utilizzato è riportata nel Sub Allegato 4.C.1.

L'indicatore di normalità economica individuato per l'attività di impresa è il seguente:

- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** [14].

---

[9] L'indicatore misura l'ammontare dei compensi percepiti dallo studio professionale per i servizi erogati da ciascun addetto nell'arco temporale di un'ora.

[10] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[11] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[12] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[13] L'indicatore verifica la plausibilità tra la voce "altre componenti negative" ed il totale dei compensi.

La formula dell'indicatore utilizzato è riportata nel Sub Allegato 4.C.2.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche, differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 4.F.1 per l'attività di lavoro autonomo e nel Sub Allegato 4.F.2 per l'attività di impresa.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 4.G.1 per l'attività di lavoro autonomo e nel Sub Allegato 4.G.2 per l'attività di impresa.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori può determinare maggiori compensi/ricavi che si sommano al compenso/ricavo puntuale e al compenso/ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

Attività di lavoro autonomo

INCIDENZA DELLE ALTRE COMPONENTI NEGATIVE SUI COMPENSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Altre componenti negative" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Compenso puntuale da analisi della congruità".

Nel caso in cui il valore dichiarato delle "Altre componenti negative" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di spese eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori compensi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei compensi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di compenso con l'utilizzo delle sole variabili contabili di spesa, e la somma delle stesse variabili contabili di spesa (vedi tabella 1).

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione dei maggiori compensi da applicarsi alle altre componenti negative

Cluster	Coefficiente
1	1,9177
2	1,2335
4	1,8777
5	1,5896

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori compensi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

[14] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

Attività di impresa

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Ricavo puntuale da analisi della congruità".

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,3985
2	1,1282
3	1,1532
4	1,2969
5	1,1895

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "compenso/ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di compenso/ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del compenso/ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[15]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "compenso/ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "compensi/ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "compenso/ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "compensi/ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "compenso/ricavo minimo" del contribuente.

Al compenso/ricavo puntuale e al compenso/ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori compensi/ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

[15] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul compenso/ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo compenso/ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di compenso/ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di compenso/ricavo.

Nell'Allegato 8 vengono riportate, per l'attività di impresa, le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nel Sub Allegato 4.H.1 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di compenso" per l'attività di lavoro autonomo, nel Sub Allegato 4.H.2 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo" per l'attività di impresa.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 4.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- tipologia dell'attività;
- numero di unità immobiliari amministrate e struttura dello studio.

La tipologia dell'attività ha permesso di identificare i contribuenti che si occupano prevalentemente di gestione immobiliare (cluster 1), amministrazione immobiliare (cluster 2 e 5) e di Facility Management (cluster 3). È stato inoltre individuato un gruppo di soggetti che generalmente affiancano all'amministrazione immobiliare le attività di contabilità ed elaborazione dati e/o intermediazione e consulenza immobiliare e/o acquisto/vendita di immobili per conto proprio (cluster 4).

Il numero di unità immobiliari amministrate e la struttura dello studio ha consentito di individuare i contribuenti che amministrano una quantità elevata di unità immobiliari avvalendosi di un numero maggiore di addetti (cluster 2).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 - CONTRIBUENTI CHE SI OCCUPANO PRINCIPALMENTE DI GESTIONE IMMOBILIARE

NUMEROSITÀ: 533

Il cluster comprende i contribuenti che svolgono principalmente l'attività di gestione immobiliare (fonte del 92% dei compensi/ricavi).

Il numero di unità immobiliari gestite (esclusi i terreni) è pari a 76; nella maggioranza dei casi l'attività si sostanzia nella gestione della locazione.

Si tratta prevalentemente di imprese (l'83% dei casi) che operano impiegando 2 addetti; da segnalare che il 31% di tali contribuenti si avvale di 2 lavoratori dipendenti. Riguardo al lavoro autonomo (il 17% degli appartenenti al cluster), la presenza di dipendenti e/o collaboratori si riscontra solo in taluni casi.

La clientela è composta per lo più da privati (37% dei compensi/ricavi) e da società di capitali (59% dei compensi/ricavi per la metà dei soggetti).

CLUSTER 2 - CONTRIBUENTI CHE AMMINISTRANO UN NUMERO ELEVATO DI UNITÀ IMMOBILIARI ATTRAVERSO L'AUSILIO DI UNA STRUTTURA PIÙ ARTICOLATA

NUMEROSITÀ: 1.833

I contribuenti del cluster si occupano prevalentemente di amministrazione immobiliare (93% dei compensi/ricavi) e si contraddistinguono per curare l'amministrazione di un numero elevato di unità immobiliari: 1.309 abitazioni e/o uffici, 82 negozi e 318 box che non costituiscono pertinenza di altre unità immobiliari amministrate. In merito alla numerosità di edifici, vengono generalmente amministrati 50 edifici comprendenti ciascuno fino a 30 unità immobiliari e 21 edifici costituiti ciascuno da oltre 30 unità immobiliari.

Gli appartenenti al cluster si distinguono anche per la maggiore presenza di personale addetto all'attività. Si tratta soprattutto di lavoratori autonomi (il 57% dei componenti il cluster) che operano tramite l'ausilio di 2 addetti (si riscontra la presenza di personale dipendente nella maggioranza dei casi). Riguardo alle imprese (il 43%), il numero di addetti impiegati è pari a 3; da segnalare che l'83% di tali contribuenti si avvale di 2 lavoratori dipendenti.

Coerentemente con l'attività dichiarata, la clientela di riferimento è rappresentata da condomìni (fonte del 91% dei compensi/ricavi).

CLUSTER 3 - CONTRIBUENTI CHE GENERALMENTE SI OCCUPANO DI FACILITY MANAGEMENT

NUMEROSITÀ: 104

Il cluster è formato da contribuenti che svolgono principalmente l'attività di Facility Management (92% dei compensi/ricavi).

La gestione integrata dei servizi agli immobili comprende: la gestione e la manutenzione di impianti (effettuata dal 63% dei soggetti), la manutenzione e la riparazione degli immobili (63%), la pulizia (54%), il portierato (35%), il giardinaggio (31%), la vigilanza (31%), la gestione e la manutenzione della rete telefonica (18%) ed informatica (17%) e, nel 13% dei casi, gli adempimenti relativi alla legge 626/94.

Si tratta quasi esclusivamente di imprese (97% del totale) che operano impiegando 3 o 4 addetti, dipendenti nel 67% dei casi.

La clientela dichiarata più di frequente (55% dei casi) è rappresentata da società di capitali con un apporto del 77% sui compensi/ricavi.

CLUSTER 4 - CONTRIBUENTI CHE GENERALMENTE AFFIANCANO ALL'AMMINISTRAZIONE IMMOBILIARE ATTIVITÀ DIVERSIFICATE

NUMEROSITÀ: 255

Il cluster comprende i contribuenti che generalmente affiancano all'amministrazione immobiliare (fonte del 44% dei compensi/ricavi) attività diversificate riconducibili alla contabilità ed elaborazioni dati (42% dei compensi/ricavi per il 65% dei soggetti), intermediazione e consulenza immobiliare (37% per il 42%), acquisto/vendita di immobili per conto proprio (50% per il 2%).

Si tratta di contribuenti che curano l'amministrazione di 305 abitazioni e/o uffici, 18 negozi e, nella metà circa dei casi, di 127 box che non costituiscono pertinenza di altre unità immobiliari amministrate. In merito alla numerosità di edifici, vengono amministrati 17 edifici comprendenti ciascuno fino a 30 unità immobiliari e 4 edifici costituiti ciascuno da oltre 30 unità immobiliari.

Il 55% dei componenti il cluster è rappresentato da lavoratori autonomi che operano solo in alcuni casi attraverso l'ausilio di dipendenti o collaboratori. Riguardo alle imprese (il 45%), si riscontra la presenza di soggetti che operano impiegando 2 addetti, dipendenti in oltre la metà dei casi.

Coerentemente con l'eterogeneità delle attività esercitate, la clientela è piuttosto diversificata: condomìni (55% dei compensi/ricavi), privati (33% dei compensi/ricavi per il 40% dei soggetti), società di capitali (31% per il 36%), "altri imprenditori individuali e società di persone" (22% per il 28%) e studi professionali (35% per il 24%).

CLUSTER 5 - CONTRIBUENTI CHE SI OCCUPANO PREVALENTEMENTE DI AMMINISTRAZIONE IMMOBILIARE

NUMEROSITÀ: 7.374

I contribuenti del cluster si occupano prevalentemente di amministrazione immobiliare (90% dei compensi/ricavi).

Si tratta di soggetti che curano l'amministrazione di 311 abitazioni e/o uffici, 15 negozi e, nel 41% dei casi, di 93 box che non costituiscono pertinenza di altre unità immobiliari amministrate. In merito alla numerosità di edifici, vengono amministrati 18 edifici comprendenti ciascuno fino a 30 unità immobiliari e 6 edifici costituiti ciascuno da oltre 30 unità immobiliari.

Si tratta in maggioranza di lavoratori autonomi (75% del totale) che operano solo in taluni casi attraverso l'ausilio di dipendenti o collaboratori. Riguardo alle imprese (il 25%) si segnala la presenza del solo titolare, coadiuvato da un lavoratore dipendente in un terzo circa dei casi.

Coerentemente con l'attività dichiarata, la clientela di riferimento è rappresentata da condomìni (fonte del 88% dei compensi/ricavi).

SUB ALLEGATO 4.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3(*)	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Intercetta	-113,04239066	-18,68208928	-748,12005106	-72,72526114	-10,81124791
Numero addetti	0,66143302	2,02705444	2,99965893	1,18379298	1,16634814
Tipologia dell'attività: Amministrazione immobiliare di edifici	0,14694527	0,15574865	0,14426201	0,15646178	0,16335608
Tipologia dell'attività: Gestione immobiliare	2,42134512	0,22439364	0,31790861	0,32056567	0,19738260
Tipologia dell'attività: Facility Management	0,35783866	0,17634942	16,16271277	0,17972591	0,15544768
Facility management: Edifici	-0,02200052	-0,01937054	-0,78562761	-0,05430939	-0,01039874
Altre tipologie di attività	0,26141531	0,22602056	0,09602235	2,98325994	0,19205887
Abitazioni/Uffici	-0,00097099	0,00364045	-0,00269697	-0,00108608	-0,00133530
Negozi	0,00706905	0,05129268	0,00633260	0,01224236	0,00073335
Box non di pertinenza	-0,00007990	0,00679336	0,00140603	0,00050913	0,00045483
Tipologia della clientela: Condomini	0,05786072	0,05998027	0,03692268	0,05977384	0,06722422

(*) Considerando che il cluster 3 è un modello organizzativo peculiare dell'attività di impresa, nel caso di attività di lavoro autonomo i pesi, per tutte le variabili di tale cluster, sono posti pari a: -999999999999999 in modo che la relativa probabilità di appartenenza risulti pari a zero.

Dove:

***Numero addetti (attività di lavoro autonomo)*:**

Numero addetti = (professionista che opera in forma individuale) "Fattore correttivo individuale" + Numero dipendenti + Numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio

dove:

- "Fattore correttivo individuale" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno"
- "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e Numero ore settimanali dedicate all'attività)/50
- "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e Numero di settimane di lavoro nell'anno)/48;

Numero addetti = (esercizio collettivo Numero soci o associati che prestano attività nello studio * "Fattore correttivo associazioni" + Numero dipendenti + Numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano

dell'attività professionale)	attività prevalentemente nell'impresa o nello studio dove: • "Fattore correttivo associazioni" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e (Numero ore settimanali dedicate all'attività/Numero soci o associati che prestano attività nello studio))/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e (Numero di settimane di lavoro nell'anno/Numero soci o associati che prestano attività nello studio))/48.

Il "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno", ovvero 48 settimane, è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312. Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

***Numero addetti (attività di impresa)*:**

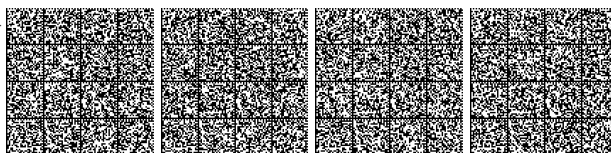
Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312. Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100. Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).
Il numero addetti non può essere inferiore a ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

***Altre tipologie di attività* =** Acquisto/vendita di immobili per conto proprio + Intermediazione e consulenza immobiliare + Contabilità ed elaborazione dati.

***Totale abitazioni/uffici amministrati* =** Edifici fino a 30 unità immobiliari amministrate: Numero abitazioni/uffici + Edifici oltre 30 unità immobiliari amministrate: Numero abitazioni/uffici.

***Totale negozi amministrati* =** Edifici fino a 30 unità immobiliari amministrate: Numero negozi + Edifici oltre 30 unità immobiliari amministrate: Numero negozi.

***Totale box non di pertinenza amministrati* =** Edifici fino a 30 unità immobiliari amministrate: Numero box che non costituiscono pertinenze delle unità immobiliari ai righi precedenti + Edifici oltre 30 unità immobiliari amministrate: Numero box che non costituiscono pertinenze delle unità immobiliari ai righi precedenti.

SUB ALLEGATO 4.C.1 – FORMULE DEGLI INDICATORI - ATTIVITÀ DI LAVORO AUTONOMO

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Incidenza delle altre componenti negative sui compensi*** = (Altre componenti negative*100)/(Compensi dichiarati[16]);
- ***Resa oraria per addetto*** = (Compensi dichiarati – Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa – Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica)/(Numero addetti[17]*50*48).

[16] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica viene utilizzato il Compenso puntuale da analisi della congruità.

[17] Di seguito viene riportato il calcolo del numero addetti:

Numero addetti = (professionista che opera in forma individuale)	"Fattore correttivo individuale" + Numero dipendenti dove: • "Fattore correttivo individuale" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e Numero ore settimanali dedicate all'attività)/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e Numero di settimane di lavoro nell'anno)/48;
Numero addetti = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	Numero soci o associati che prestano attività nello studio * "Fattore correttivo associazioni" + Numero dipendenti dove: • "Fattore correttivo associazioni" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e (Numero ore settimanali dedicate all'attività/Numero soci o associati che prestano attività nello studio))/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e (Numero di settimane di lavoro nell'anno/Numero soci o associati che prestano attività nello studio))/48.

Il "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno", ovvero 48 settimane, è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

SUB ALLEGATO 4.C.2 – FORMULE DEGLI INDICATORI - ATTIVITÀ DI IMPRESA

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[18]);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000)/(Numero addetti[19]).

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[20];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[20] + Spese per acquisti di servizi

[18] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica viene utilizzato il Ricavo puntuale da analisi della congruità.

[19] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

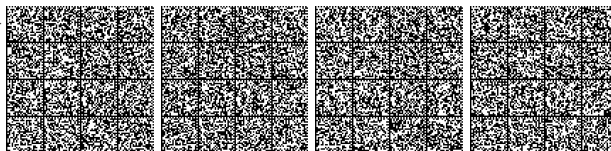
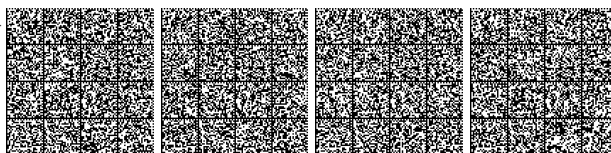
Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a 1. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[20] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

- Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro].

SUB ALLEGATO 4.D.1 – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA - ATTIVITÀ DI LAVORO AUTONOMO

Cluster 1 - Contribuenti che si occupano principalmente di gestione immobiliare

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	14,16	14,16	14,16	14,16	14,16	14,16	14,16	14,95	14,95	14,95	14,95	14,95	23,59	23,59	23,59	23,59	23,59	41,89	41,89
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	7,15	13,60	15,86	17,09	18,58	19,53	21,17	22,21	23,26	25,51	25,81	26,71	28,09	30,66	31,74	34,75	37,99	42,09	63,74

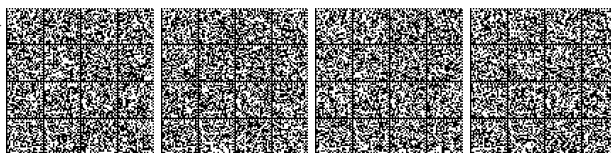
Cluster 2 - Contribuenti che amministrano un numero elevato di unità immobiliari attraverso l'ausilio di una struttura più articolata

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	7,46	11,49	12,76	13,82	13,97	15,88	16,43	16,51	19,14	19,50	20,25	21,30	22,31	23,72	25,63	28,17	30,87	37,70	47,48
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	15,34	17,21	18,70	20,19	21,17	21,96	23,05	24,09	25,20	25,99	27,36	28,78	30,22	31,81	33,85	36,67	40,33	44,12	52,08

Cluster 4 - Contribuenti che generalmente affiancano all'amministrazione immobiliare attività diversificate

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	2,00	4,96	12,40	13,01	13,16	13,45	14,33	15,24	15,45	15,92	16,13	16,60	17,31	18,32	22,44	23,25	25,85	39,35	43,91
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	6,57	12,81	15,19	16,55	17,64	19,46	19,75	20,42	21,51	22,71	23,80	24,47	26,33	28,85	31,23	34,76	37,48	42,77	50,16

Cluster 5 - Contribuenti che si occupano prevalentemente di amministrazione immobiliare

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	5,44	8,80	11,26	12,93	13,60	14,55	15,38	16,59	17,37	18,69	19,66	20,95	23,08	24,82	27,21	30,58	34,63	39,90	51,57
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	8,91	12,84	14,93	15,99	17,06	18,20	19,38	20,65	22,03	23,51	25,00	26,64	28,44	30,71	33,11	36,50	40,36	45,72	57,58

SUB ALLEGATO 4.D.2 – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA - ATTIVITÀ DI IMPRESA

Cluster 1 - Contribuenti che si occupano principalmente di gestione immobiliare

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	-1,94	0,00	2,98	3,76	5,20	9,11	13,18	15,38	17,00	23,33	24,57	28,25	30,65	34,50	39,73	43,01	47,09	60,26	82,34
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	-0,26	3,12	6,48	10,85	14,01	18,46	22,17	24,95	28,25	31,45	36,01	42,01	47,94	56,99	66,06	78,98	89,44	105,96	197,54

Cluster 2 - Contribuenti che amministrano un numero elevato di unità immobiliari attraverso l'ausilio di una struttura più articolata

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	9,18	19,91	25,89	27,07	27,24	28,51	29,93	30,45	32,06	32,38	35,56	35,88	37,95	40,88	43,23	43,63	59,92	62,11	65,35
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	23,65	28,25	30,92	32,78	34,39	36,49	38,24	39,76	41,13	43,26	45,30	47,69	49,99	52,71	55,58	60,23	64,39	72,85	89,56

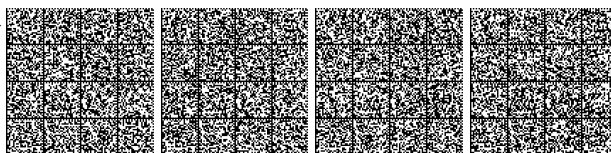
Cluster 3 - Contribuenti che generalmente si occupano di Facility Management

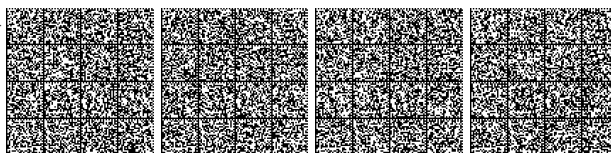
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	7,07	7,07	12,92	15,97	16,40	16,40	18,01	20,59	20,59	22,06	25,98	25,98	28,13	39,44	39,44	70,77	79,37	84,58	84,58
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	-3,18	5,92	10,64	14,20	20,25	24,13	25,51	27,13	31,52	34,20	36,50	40,31	45,21	49,40	55,81	67,65	82,75	89,25	171,38

Cluster 4 - Contribuenti che generalmente affiancano all'amministrazione immobiliare attività diversificate

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	3,42	3,42	11,64	16,55	18,82	18,82	20,00	27,38	27,38	27,51	27,93	27,93	33,05	33,97	33,97	34,94	37,02	54,20	54,20
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	4,03	13,62	17,38	19,92	22,12	24,22	26,30	27,07	29,14	30,97	32,44	34,47	37,42	40,03	43,31	46,04	50,93	60,11	79,19

Cluster 5 - Contribuenti che si occupano prevalentemente di amministrazione immobiliare

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	0,20	2,82	4,95	7,76	10,42	13,30	16,20	17,68	19,62	21,12	22,92	24,29	26,41	27,88	30,82	34,66	38,05	46,13	58,62
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	0,45	4,90	8,75	11,48	14,51	18,20	20,94	23,12	25,36	27,89	30,49	33,47	35,59	38,36	41,97	46,35	50,97	60,91	76,51

SUB ALLEGATO 4.E.1 - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA - ATTIVITÀ DI LAVORO AUTONOMO

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Resa oraria per addetto	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 2, 5	13,60	60,00
1	Gruppo territoriale 1, 3, 4	16,58	60,00
2	Gruppo territoriale 2, 5	14,93	60,00
2	Gruppo territoriale 1, 3, 4	18,37	60,00
4	Gruppo territoriale 2, 5	13,01	60,00
4	Gruppo territoriale 1, 3, 4	15,19	60,00
5	Gruppo territoriale 2, 5	12,93	60,00
5	Gruppo territoriale 1, 3, 4	15,99	60,00

SUB ALLEGATO 4.E.2 - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA - ATTIVITÀ DI IMPRESA

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 2, 5	20,94	90,00
1	Gruppo territoriale 1, 3, 4	22,17	106,00
2	Gruppo territoriale 2, 5	22,80	90,00
2	Gruppo territoriale 1, 3, 4	27,78	90,00
3	Gruppo territoriale 2, 5	20,59	90,00
3	Gruppo territoriale 1, 3, 4	24,13	106,00
4	Gruppo territoriale 2, 5	18,82	90,00
4	Gruppo territoriale 1, 3, 4	22,12	90,00
5	Gruppo territoriale 2, 5	17,68	90,00
5	Gruppo territoriale 1, 3, 4	20,94	90,00

SUB ALLEGATO 4.F.1 – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA - ATTIVITÀ DI LAVORO AUTONOMO

Cluster 1 - Contribuenti che si occupano principalmente di gestione immobiliare

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,09	0,40	2,53	4,43	5,27	6,89	7,56	9,53	10,76	15,01	18,82	26,54	37,33

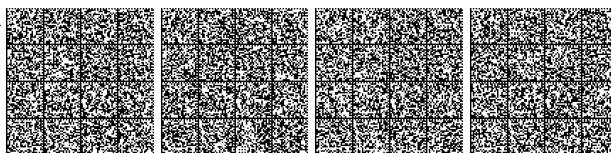
Cluster 2 - Contribuenti che amministrano un numero elevato di unità immobiliari attraverso l'ausilio di una struttura più articolata

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,16	0,30	0,83	1,31	1,95	2,51	3,18	3,88	4,72	5,27	5,89	6,62	7,46	8,60	9,55	10,83	12,82	15,84

Cluster 4 - Contribuenti che generalmente affiancano all'amministrazione immobiliare attività diversificate

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,20	0,63	1,20	2,08	3,57	4,73	6,57	10,53	14,28	15,91	20,19	25,88	33,58

Cluster 5 - Contribuenti che si occupano prevalentemente di amministrazione immobiliare

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,12	0,55	1,57	2,88	4,39	5,93	7,72	9,51	11,90	14,90	18,79	27,63

SUB ALLEGATO 4.F.2 – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA - ATTIVITÀ DI IMPRESA

Cluster 1 - Contribuenti che si occupano principalmente di gestione immobiliare

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,28	0,59	0,79	1,08	1,41	1,71	2,01	2,49	2,87	3,29	3,82	4,53	5,70	6,60	7,99	9,63	13,66	21,29

Cluster 2 - Contribuenti che amministrano un numero elevato di unità immobiliari attraverso l'ausilio di una struttura più articolata

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,33	0,53	0,67	0,81	0,92	1,09	1,27	1,49	1,72	1,91	2,15	2,44	2,71	3,10	3,52	4,10	4,67	5,61	8,13

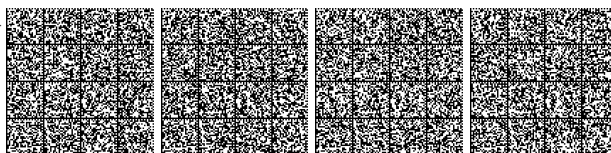
Cluster 3 - Contribuenti che generalmente si occupano di Facility Management

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,01	0,25	0,31	0,37	0,53	0,82	0,98	1,27	1,41	1,85	2,19	2,31	2,47	2,87	3,54	3,88	5,19	8,70	13,94

Cluster 4 - Contribuenti che generalmente affiancano all'amministrazione immobiliare attività diversificate

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,23	0,51	0,73	0,88	0,98	1,18	1,45	1,61	1,79	2,11	2,30	2,90	3,01	3,68	4,36	5,09	11,49

Cluster 5 - Contribuenti che si occupano prevalentemente di amministrazione immobiliare

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,29	0,55	0,80	1,10	1,38	1,70	2,02	2,34	2,68	3,05	3,55	4,21	5,01	6,10	7,67	11,12	19,82

SUB ALLEGATO 4.G.1 - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA - ATTIVITÀ DI LAVORO AUTONOMO

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Incidenza delle altre componenti negative sui compensi
		Soglia massima
1	Tutti i soggetti	35,00
2	Tutti i soggetti	35,00
4	Tutti i soggetti	35,00
5	Tutti i soggetti	35,00

SUB ALLEGATO 4.G.2 - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA - ATTIVITÀ D'IMPRESA

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi
		Soglia massima
1	Tutti i soggetti	7,99
2	Tutti i soggetti	5,61
3	Tutti i soggetti	5,19
4	Tutti i soggetti	5,09
5	Tutti i soggetti	6,10

SUB ALLEGATO 4.H.1 - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

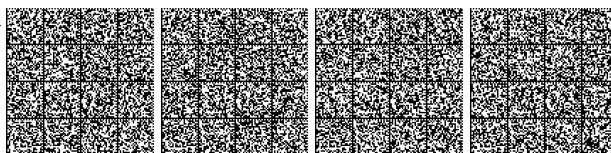
VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Consumi + Altre spese	3,9818	1,1192	2,5197	-
Numero di Unità immobiliari gestite (esclusi i terreni)	66,2142	-	-	9,2742
Altre spese	-	-	-	1,8568
Consumi	-	-	-	3,4588
Numero di soci o associati che prestano attività nello studio (escluso il primo socio) (*)	-	-	-	26.649,7864
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale o artistica (**)	0,8578	0,3823	0,7696	0,8420
COSTI TOTALI, quota fino a 260.000 euro	-	0,6289	-	-
COSTI TOTALI, quota fino a 40.000 euro	-	-	0,4512	-
Totale box non di pertinenza amministrati (*)	-	-10,9722	-	-15,4809
Edifici fino a 30 unità immobiliari amministrate: Numero di Unità immobiliari amministrate	-	12,6305	-	10,9850
Totale unità immobiliari amministrate (*)	-	26,2476	19,3161	32,8303
Totale unità immobiliari amministrate, ponderate con le spese condominiali amministrate (*)	-	27,8937	39,1940	28,0150
Numero di Unità immobiliari gestite (esclusi i terreni) di cui si gestisce la locazione, ponderate con l'ammontare complessivo dei canoni di locazione (*)	268,6391	-	-	842,2849

Dove:

- **COSTI TOTALI**= Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale o artistica (**) + Consumi + Altre spese.

(*) Per il dettaglio vedi "Nota ai coefficienti delle funzioni di compenso".

(**) La variabile va calcolata al netto delle "Quote per affitto locali" e del 30% delle rimanenti "Spese per l'utilizzo di servizi di terzi" e "Costi sostenuti per strutture polifunzionali".

- Variabili contabili espresse in euro.

NOTA AI COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

La variabile "Numero di soci o associati che prestano attività nello studio (escluso il primo socio)" è calcolata come:
Numero di soci o associati che prestano attività nello studio * Fattore correttivo associazioni – il primo socio
dove:

- Fattore correttivo associazioni = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno"
- "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e (numero ore settimanali dedicate all'attività/numero soci o associati che prestano attività nello studio))/50
- "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e (numero di settimane di lavoro nell'anno /numero soci o associati che prestano attività nello studio))/48

Il "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno", ovvero 48 settimane, è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo di imposta" diviso 12). Il primo socio è pari a uno e viene rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di attività nel corso del periodo di imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci o associati che prestano attività nello studio.

La variabile "Totale box non di pertinenza amministrati" è calcolata come:
(Edifici fino a 30 unità immobiliari amministrate: Numero box che non costituiscono pertinenze delle unità immobiliari ai righi precedenti) + (Edifici oltre 30 unità immobiliari amministrate: Numero box che non costituiscono pertinenze delle unità immobiliari ai righi precedenti).

La variabile "Totale unità immobiliari amministrate" è calcolata come:
(Edifici fino a 30 unità immobiliari amministrate: Numero di Unità immobiliari amministrate) + (Edifici oltre 30 unità immobiliari amministrate: Numero di Unità immobiliari amministrate).

La variabile "Totale unità immobiliari amministrate, ponderate con le spese condominiali amministrate" è calcolata come:
"Totale unità immobiliari amministrate" * peso di ponderazione / 2.371
dove: peso di ponderazione = minino tra Totale spese condominiali amministrate diviso "Totale unità immobiliari amministrate" e 2.371.

La variabile "Numero di Unità immobiliari gestite (esclusi i terreni) di cui si gestisce la locazione, ponderate con l'ammontare complessivo dei canoni di locazione" è calcolata come:
Numero di Unità immobiliari gestite (esclusi i terreni) di cui si gestisce la locazione * peso di ponderazione / 19.840
dove: peso di ponderazione = minino tra Ammontare complessivo dei canoni di locazione delle Unità immobiliari gestite (esclusi i terreni) di cui si gestisce la locazione diviso il numero delle Unità immobiliari gestite (esclusi i terreni) di cui si gestisce la locazione e 19.840.

SUB ALLEGATO 4.H.2 - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	1,2518	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	0,8746	1,0586	0,9286	-	1,2864
CVPROD	0,9255	1,1984	0,9985	1,6772	1,2882
Valore complessivo delle unità immobiliari intermediate nell'anno	-	-	-	0,0235	-
Numero di Unità immobiliari gestite (esclusi i terreni)	84,9390	30,3903	-	-	22,4495
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	34.835,2253	-	-	34.838,4166
COSTI TOTALI, quota fino a 157.000 euro	-	-	0,6085	-	-
COSTI TOTALI, quota fino a 250.000 euro	0,3987	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,6031	1,1837	1,1634	-	1,1343
Totale box non di pertinenza amministrati (**)	-	-15,6776	-	-	-
Edifici fino a 30 unità immobiliari amministrate: Numero di Unità immobiliari amministrate	-	8,5100	-	-	8,9348
Totale unità immobiliari amministrate (**)	-	22,8155	-	29,1367	37,8623
Totale unità immobiliari amministrate, ponderate con le spese condominiali amministrate (**)	-	18,6877	-	36,9537	9,9080
Numero di Unità immobiliari gestite (esclusi i terreni) di cui si gestisce la locazione, ponderate con l'ammontare complessivo dei canoni di locazione (**)	-	873,0150	-	-	4.203,7187

Dove:
- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi(***)) e 0;
- **COSTI TOTALI** = CVPROD + Spese per acquisti di servizi – Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa – Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

(**) Per il dettaglio vedi "Nota ai coefficienti delle funzioni di ricavo".

(***) La variabile va calcolata al netto delle "Quote per affitto locali" e del 30% delle rimanenti "Spese per l'utilizzo di servizi di terzi" e "Costi sostenuti per strutture polifunzionali".

- Variabili contabili espresse in euro.

NOTA AI COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

La variabile "Totale box non di pertinenza amministrati" è calcolata come:
(Edifici fino a 30 unità immobiliari amministrate: Numero box che non costituiscono pertinenze delle unità immobiliari ai righi precedenti) + (Edifici oltre 30 unità immobiliari amministrate: Numero box che non costituiscono pertinenze delle unità immobiliari ai righi precedenti).

La variabile "Totale unità immobiliari amministrate" è calcolata come:
(Edifici fino a 30 unità immobiliari amministrate: Numero di Unità immobiliari amministrate) + (Edifici oltre 30 unità immobiliari amministrate: Numero di Unità immobiliari amministrate).

La variabile "Totale unità immobiliari amministrate, ponderate con le spese condominiali amministrate" è calcolata come:
"Totale unità immobiliari amministrate" * peso di ponderazione / 2.852
dove: peso di ponderazione = minino tra Totale spese condominiali amministrate diviso "Totale unità immobiliari amministrate" e 2.852.

La variabile "Numero di Unità immobiliari gestite (esclusi i terreni) di cui si gestisce la locazione, ponderate con l'ammontare complessivo dei canoni di locazione" è calcolata come:
Numero di Unità immobiliari gestite (esclusi i terreni) di cui si gestisce la locazione * peso di ponderazione / 63.000
dove: peso di ponderazione = minino tra Ammontare complessivo dei canoni di locazione delle Unità immobiliari gestite (esclusi i terreni) di cui si gestisce la locazione diviso il numero delle Unità immobiliari gestite (esclusi i terreni) di cui si gestisce la locazione e 63.000.

ALLEGATO 5

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VK20U

ATTIVITÀ PROFESSIONALE SVOLTA DA PSICOLOGI

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "compenso potenziale". Tale compenso viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico del soggetto esercente attività professionale (di seguito "professionista") anche con riferimento al contesto territoriale in cui lo stesso opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica del professionista in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Censis, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici e sulla congiuntura economica.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'articolazione ed evoluzione dell'offerta, sia in termini di modelli organizzativi adottati che di gamma di servizi professionali erogati, l'andamento e la composizione della domanda, l'impatto di provvedimenti normativi sull'attività, sull'organizzazione e sulla struttura dello studio professionale.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese e professionisti.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VK20U, evoluzione dello studio UK20U.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VK20U è quella relativa al seguente codice ATECO 2007:

- 86.90.30 - Attività svolta da psicologi.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UK20U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 15.576.

Nella prima fase di analisi 509 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, compensi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 178 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro G (elementi contabili) non compilato;
- quadro Z (dati complementari) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'esercizio dell'attività) e/o anagrafico mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di determinazione dei compensi (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'attività (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D);

- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 14.889.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i professionisti in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alla struttura dei modelli organizzativi, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà professionali.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di professionisti (cluster); in tal modo è possibile raggruppare i professionisti con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà settoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 5.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI COMPENSO

Una volta suddivisi i professionisti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei compensi dei professionisti appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il compenso (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali dei professionisti (variabili indipendenti).

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati dei professionisti per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare i soggetti anomali; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di compenso".

A tal fine è stato selezionato, in base alla propria capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, il seguente indicatore di natura economico-contabile:

- ***Incidenza delle altre componenti negative sui compensi*** [2].

La formula dell'indicatore economico-contabile è riportata nel Sub Allegato 5.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono stati esclusi i professionisti che non rispettavano le condizioni di normalità economica[3] per l'indicatore sopra citato.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di compenso" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di compenso" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[4]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di compenso" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali.

Nella definizione della "funzione di compenso" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dello studio sulla "Territorialità del livello di reddito disponibile per abitante"[5] che differenzia il territorio nazionale sulla base del livello del reddito disponibile per provincia.

Nella definizione della funzione di compenso il livello del reddito disponibile per abitante è stato rappresentato con una variabile standardizzata rispetto al valore massimo ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Ore dedicate all'attività" [6].

Inoltre nella definizione della funzione di compenso si è tenuto conto anche delle differenze legate all'"Età professionale" che interviene come correttivo da applicare al coefficiente della variabile "Ore dedicate all'attività".

La stima ha riguardato solamente i compensi derivanti da attività diverse da quelle in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale (SSN), di conseguenza tutte le variabili inserite nella funzione di regressione sono state ponderate con la percentuale di compensi derivante da attività effettuate non in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale[7].

Nel Sub Allegato 5.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

---

[2] L'indicatore verifica la plausibilità tra la voce "altre componenti negative" ed il totale dei compensi.

[3] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per l'indicatore "Incidenza delle altre componenti negative sui compensi" si fa riferimento ai compensi dichiarati.

[4] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[6] La definizione delle "Ore dedicate all'attività" è riportata nella "Nota alla variabile di regressione Ore dedicate all'attività".

[7] Tutte le variabili della funzione di regressione sono state moltiplicate per: 1- [Percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il SSN divisa 100].

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivisi i professionisti in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascun soggetto ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 5.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[8].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[9].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[10]. In tal modo è possibile associare ogni singolo professionista ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 5.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare il professionista sulla base di specifici indicatori economici, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza e la redditività dell'attività professionale.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

L'indicatore utilizzato nell'analisi della coerenza è il seguente:

- ***Resa oraria per addetto*** [11]**.**

La formula dell'indicatore utilizzato è riportata nel Sub Allegato 5.C.

---

[8] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[9] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[10] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$Prob_i = \frac{e^{\{w_i - Max[w_1, w_2, ..., w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - Max[w_1, w_2, ..., w_n]\}}}$$

dove *n* è il numero complessivo di gruppi omogenei.

[11] L'indicatore misura l'ammontare dei compensi percepiti dallo studio professionale per i servizi erogati da ciascun addetto nell'arco temporale di un'ora.

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per l'indicatore utilizzato sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[12] differenziate per gruppo omogeneo e sulla base dell' "Età professionale" e della "territorialità generale"[13] a livello provinciale. I valori delle soglie dell'indicatore sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Si è inoltre tenuto conto del differente livello dei compensi derivante dal contesto socio-economico del territorio di riferimento e dall'esperienza maturata dal contribuente nell'esercizio della professione.

Le distribuzioni ventiliche dell'indicatore di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 5.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 5.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Resa oraria per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia dell'indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili e strutturali esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Rendimento orario professionisti*** [14]***;***
- ***Incidenza delle altre componenti negative sui compensi*** [15]***.***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 5.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche, differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 5.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 5.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori compensi che si sommano al compenso puntuale e al compenso minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

RENDIMENTO ORARIO PROFESSIONISTI

Per ogni contribuente, viene calcolata la variabile "Ore teoriche del professionista"[16].

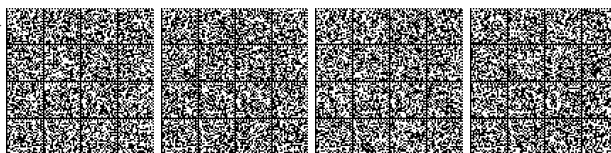
---

[12] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[13] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[14] L'indicatore misura la plausibilità tra il numero delle ore di lavoro dichiarate dal contribuente ed il "valore aggiunto" prodotto.

[15] L'indicatore verifica la plausibilità tra la voce "altre componenti negative" ed il totale dei compensi.

[16] La variabile è calcolata come:

In presenza di un valore della variabile “Ore teoriche del professionista” superiore a quello della variabile “Ore dichiarate dal professionista”[17], le “Ore dedicate all’attività”[18] sono aumentate per un valore pari alla differenza tra le “Ore teoriche del professionista” e le “Ore dichiarate dal professionista”.

Il nuovo valore delle “Ore dedicate all’attività” costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell’analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori compensi da normalità economica[19].

INCIDENZA DELLE ALTRE COMPONENTI NEGATIVE SUI COMPENSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile “Altre componenti negative” moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell’indicatore, divisa 100, per i “Compensi da congruità e da normalità”[20].

Nel caso in cui il valore dichiarato delle “Altre componenti negative” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di spese eccedente tale valore, ponderata con la percentuale dei compensi derivante da attività non in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale, costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori compensi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei compensi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di compenso con l’utilizzo delle sole variabili contabili di spesa, e la somma delle stesse variabili contabili di spesa[21] (vedi tabella 1).

Ore teoriche del professionista = (professionista che opera in forma individuale)	Minor valore tra “Valore massimo annuo” e (((Compensi dichiarati - Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa - Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l’attività professionale e artistica - Consumi - Altre spese)/soglia massima di normalità economica dell’indicatore) - “Ore lavorate dai dipendenti”);
Ore teoriche del professionista = (esercizio collettivo dell’attività professionale)	Minor valore tra (“Valore massimo annuo” * Numero soci o associati che prestano attività nello studio) e (((Compensi dichiarati - Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa - Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l’attività professionale e artistica - Consumi - Altre spese)/soglia massima di normalità economica dell’indicatore) - “Ore lavorate dai dipendenti”).

Il “Valore massimo annuo”, ovvero 2400 ore (pari a 50*48), è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell’attività (“Numero di mesi di attività nel corso del periodo d’imposta” diviso 12).

Le “Ore lavorate dai dipendenti” sono pari a Numero dipendenti * 50 * 48. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

[17] La variabile è calcolata come:

Ore dichiarate dal professionista = (professionista che opera in forma individuale)	Numero di ore settimanali dedicate all’attività * numero di settimane di lavoro nell’anno;
Ore dichiarate dal professionista = (esercizio collettivo dell’attività professionale)	Numero di ore settimanali dedicate all’attività * numero di settimane di lavoro nell’anno / Numero soci o associati che prestano attività nello studio.

[18] La definizione delle “Ore dedicate all’attività” è riportata nella “Nota alla variabile di regressione Ore dedicate all’attività”.

[19] I maggiori compensi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il compenso puntuale, derivante dalla riapplicazione dell’analisi della congruità con il nuovo valore delle “Ore dedicate all’attività”, e il compenso puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[20] Compensi da congruità e da normalità = Compenso puntuale da analisi della congruità + Maggiore compenso da normalità economica relativo all’indicatore “Rendimento orario professionisti”.

[21] Le variabili sono state neutralizzate per la componente relativa ai compensi derivanti da attività in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale.

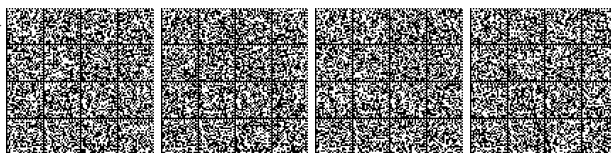



Tabella 1 – Coefficienti di determinazione dei maggiori compensi da applicarsi alle altre componenti negative

Cluster	Coefficiente
1	1,6898
2	1,6836
3	1,5147
4	0,2697
5	0,3269
6	0,2335
7	0,7877
8	0,3424
9	1,5728
10	1,2485
11	1,7037
12	0,7756

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori compensi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "compenso puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di compenso ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del compenso puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[22]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "compenso minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "compensi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "compenso puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "compensi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "compenso minimo" del contribuente.

Per questo studio la stima ha riguardato solamente i compensi derivanti da attività diverse da quelle in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale, pertanto ai compensi suddetti viene sommata la quota parte dei compensi dichiarati derivanti da attività in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale al fine di determinare il compenso puntuale e il compenso minimo.

Al compenso puntuale e al compenso minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori compensi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nel Sub Allegato 5.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di compenso".

[22] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul compenso puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo compenso del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di compenso dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di compenso.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 5.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- tipologia dell'attività;
- tipologia della clientela;
- presenza di locali dedicati all'esercizio dell'attività.

La tipologia dell'attività ha permesso di identificare gli psicologi che si occupano prevalentemente di consulenza psicologica clinica (cluster 4), consulenza psicologica per il lavoro e le organizzazioni (cluster 5), psicoterapia individuale (cluster 6 e 8), formazione e didattica (cluster 7) e di psicoterapia della famiglia, di coppia e di gruppo (cluster 12).

La tipologia della clientela ha contribuito ad individuare i soggetti che operano prevalentemente per associazioni e cooperative sociali (cluster 1), Enti ed Amministrazioni pubbliche (cluster 2), strutture sanitarie private (cluster 9), strutture sanitarie pubbliche (cluster 10) e per società ed enti sportivi (cluster 11).

La presenza di locali dedicati all'esercizio dell'attività ha consentito di distinguere, tra coloro che sono specializzati in psicoterapia individuale, gli studi di psicologia (cluster 6) dai professionisti che operano all'interno dell'abitazione in uso promiscuo (cluster 8).

È stato inoltre individuato un gruppo di soggetti che svolge generalmente attività diversificate (cluster 3).

In merito alla natura giuridica, l'analisi ha evidenziato che i professionisti del settore esercitano prevalentemente a titolo individuale e che per lo svolgimento dell'attività solo di rado si avvalgono di personale dipendente.

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 – PSICOLOGI CHE OPERANO PREVALENTEMENTE PER ASSOCIAZIONI E COOPERATIVE SOCIALI

NUMEROSITÀ: 1.373

L'elemento di caratterizzazione degli psicologi raggruppati nel cluster è la tipologia di clientela, rappresentata prevalentemente da associazioni e cooperative sociali (che apportano l'86% dei compensi).

Circa i tre quarti dei professionisti appartenenti al cluster ottengono la maggior parte dei compensi dal cliente principale.

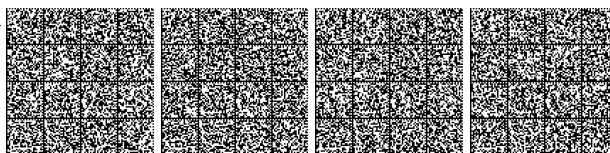
Le attività svolte con maggior frequenza sono la consulenza psicologica clinica (dalla quale deriva il 65% dei compensi per oltre la metà dei soggetti) e la psicologia di comunità (75% per il 26%). Da rilevare inoltre che l'8% degli appartenenti al cluster ottiene oltre la metà dei compensi dall'attività di prevenzione e di promozione della salute.

Si segnala infine che la maggior parte dei professionisti del cluster dichiara di utilizzare l'abitazione in uso promiscuo.

CLUSTER 2 – PSICOLOGI CHE OPERANO PREVALENTEMENTE PER ENTI ED AMMINISTRAZIONI PUBBLICHE

NUMEROSITÀ: 721

Il cluster comprende gli psicologi che esercitano l'attività prevalentemente nei confronti di Enti ed Amministrazioni pubbliche, fonte dell'82% dei compensi.

La maggior parte dei professionisti (64%) ottiene l'80% dei compensi dal cliente principale.

Tra le attività svolte si segnalano: la psicoterapia (32% dei compensi per 44% dei soggetti), la consulenza psicologica clinica (58% per il 41%), la psicologia di comunità (61% per il 18%) e la consulenza di psicologia e psicopatologia giuridica (54% dei compensi per il 13% dei soggetti).

Si segnala infine che la maggior parte dei professionisti del cluster dichiara di utilizzare l'abitazione in uso promiscuo.

CLUSTER 3 – PSICOLOGI CHE SVOLGONO GENERALMENTE ATTIVITÀ DIVERSIFICATE

NUMEROSITÀ: 1.891

Il cluster è formato da soggetti che svolgono generalmente attività diversificate nel campo della psicoterapia e della psicologia; nella maggioranza dei casi non si rilevano infatti particolari concentrazioni dei compensi su alcuna attività specifica.

L'ampia gamma di attività esercitate si riflette sulla tipologia di clientela che risulta piuttosto eterogenea e comprende: privati (47% dei compensi), associazioni e cooperative sociali (fonte del 28% dei compensi per un terzo dei soggetti), scuole pubbliche e private (32% per il 28%) e "altre imprese" (57% per il 21%).

Circa la metà dei professionisti appartenenti al cluster dichiara di disporre di 35 mq di locali destinati esclusivamente all'esercizio dell'attività.

CLUSTER 4 – PSICOLOGI CHE SI OCCUPANO PREVALENTEMENTE DI CONSULENZA PSICOLOGICA CLINICA

NUMEROSITÀ: 1.137

Il cluster comprende gli psicologi che prestano prevalentemente l'attività di consulenza psicologica clinica, dalla quale ottengono l'89% dei compensi.

L'attività è svolta in prevalenza nei confronti di privati (70% dei compensi).

Oltre la metà dei soggetti dichiara di disporre di 31 mq di locali destinati esclusivamente all'esercizio dell'attività.

Si rileva infine che l'anzianità professionale degli psicologi del cluster (6 anni) è la più bassa del settore e che il 21% dei soggetti dichiara di svolgere anche attività di lavoro dipendente a tempo pieno o a tempo parziale.

CLUSTER 5 – PSICOLOGI CHE SI OCCUPANO PREVALENTEMENTE DI CONSULENZA PSICOLOGICA PER IL LAVORO E LE ORGANIZZAZIONI

NUMEROSITÀ: 597

Il cluster comprende gli psicologi che sono caratterizzati dall'esercizio prevalente dell'attività di consulenza psicologica per il lavoro e le organizzazioni, fonte dell'87% dei compensi.

La clientela che si rivolge ai professionisti del cluster è costituita di frequente da "altre imprese" (82% dei compensi per oltre la metà dei soggetti) e, in taluni casi, da associazioni e cooperative sociali (57% dei compensi per il 33% dei soggetti), Enti ed Amministrazioni pubbliche (47% per il 21%) e da scuole pubbliche e private (28% per il 16%).

Da evidenziare che la maggior parte dei soggetti (70%) svolge l'attività soprattutto per il cliente principale (82% dei compensi).

Si segnala infine che i due terzi dei professionisti del cluster dichiara di utilizzare l'abitazione in uso promiscuo.

CLUSTER 6 – STUDI DI PSICOLOGIA SPECIALIZZATI IN PSICOTERAPIA INDIVIDUALE

NUMEROSITÀ: 3.936

Il cluster è formato dagli psicologi specializzati in psicoterapia (90% dei compensi) che effettuano prevalentemente sedute individuali e dispongono generalmente di superfici adibite a studio (31 mq) destinate in modo esclusivo all'esercizio della professione.

L'attività è svolta soprattutto nei confronti di privati (85% dei compensi).

Coerentemente con la specializzazione che caratterizza il cluster si rileva che l'anzianità professionale (12 anni) è la più alta del settore.

CLUSTER 7 – PSICOLOGI CHE SI OCCUPANO PREVALENTEMENTE DI FORMAZIONE E DIDATTICA

NUMEROSITÀ: 912

Il cluster raggruppa gli psicologi che si dedicano prevalentemente all'attività di formazione e didattica (78% dei compensi).

Oltre alla suddetta attività si rileva, in taluni casi, l'esercizio dell'attività di psicoterapia (fonte del 22% dei compensi per il 36% dei soggetti) e di consulenza psicologica clinica (20% dei compensi per un quinto dei soggetti).

La clientela che si rivolge ai professionisti del cluster è piuttosto eterogenea ed è formata da: privati (26% dei compensi per oltre la metà dei soggetti), scuole pubbliche e private (54% per il 43%), "altre imprese" (64% per il 37%), associazioni e cooperative sociali (40% per il 33%), Enti ed Amministrazioni pubbliche (38% per il 25%) .

Si segnala infine che la maggior parte dei professionisti del cluster dichiara di utilizzare l'abitazione in uso promiscuo.

CLUSTER 8 – PSICOLOGI SPECIALIZZATI IN PSICOTERAPIA INDIVIDUALE OPERANTI ALL'INTERNO DI LOCALI UTILIZZATI IN USO PROMISCUO CON L'ABITAZIONE

NUMEROSITÀ: 2.206

Il cluster è formato dagli psicologi specializzati in psicoterapia (89% dei compensi) che effettuano prevalentemente sedute individuali all'interno di locali utilizzati in uso promiscuo con l'abitazione.

La clientela è formata essenzialmente da privati (80% dei compensi).

In linea con la specializzazione, l'anzianità professionale (11 anni) risulta tra le più alte del settore.

CLUSTER 9 – PSICOLOGI CHE OPERANO PREVALENTEMENTE PER STRUTTURE SANITARIE PRIVATE

NUMEROSITÀ: 778

Il cluster comprende gli psicologi che esercitano la propria attività professionale nei confronti di strutture sanitarie private, fonte dell'87% dei compensi.

La gran parte dei soggetti ottiene dal cliente principale la maggior quota dei compensi.

Le attività svolte più di frequente sono la consulenza psicologica clinica (46% dei compensi) e la psicoterapia (47% dei compensi per il 48% dei soggetti). Da rilevare che l'11% degli psicologi del cluster presta l'attività di psicologia di comunità ottenendo il 71% dei compensi.

Si segnala infine che la maggior parte dei professionisti del cluster dichiara di utilizzare l'abitazione in uso promiscuo.

CLUSTER 10 – PSICOLOGI CHE OPERANO PREVALENTEMENTE PER STRUTTURE SANITARIE PUBBLICHE

NUMEROSITÀ: 883

L'elemento di caratterizzazione degli psicologi raggruppati nel cluster è la tipologia di clientela, rappresentata prevalentemente da strutture sanitarie pubbliche (che apportano l'84% dei compensi).

In linea con la clientela di riferimento, il 43% dei soggetti ottiene la maggior quota dei compensi da attività in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale.

Si evidenzia inoltre che gran parte dei professionisti del cluster svolge l'attività soprattutto per il cliente principale.

Tra le attività svolte, quelle esercitate con maggiore frequenza sono la consulenza psicologica clinica (47% dei compensi) e la psicoterapia (38% dei compensi per circa la metà dei soggetti).

Si segnala infine che quasi la metà dei professionisti del cluster dichiara di utilizzare l'abitazione in uso promiscuo.

CLUSTER 11 – PSICOLOGI CHE OPERANO PREVALENTEMENTE PER SOCIETÀ ED ENTI SPORTIVI

NUMEROSITÀ: 91

Il cluster raggruppa gli psicologi che esercitano l'attività prevalentemente nei confronti di società ed enti sportivi, dalle quali ottengono il 72% dei compensi.

La restante parte dei compensi è invece determinata generalmente da privati (19% dei compensi). Da rilevare inoltre che più della metà dei soggetti del cluster è fortemente legata al cliente principale, fonte del 76% dei compensi.

Coerentemente con la clientela di riferimento, si segnala che, nel 16% dei casi, una significativa incidenza sui compensi (73%) deriva dall'attività di consulenza psicologica per lo sport. Da rilevare inoltre che il 49% dei soggetti ottiene dall'attività di psicoterapia il 52% dei compensi e che, nel 11% dei casi l'attività di psicologia di comunità è fonte del 67% dei compensi.

Si segnala infine che la maggior parte dei professionisti del cluster dichiara di utilizzare l'abitazione in uso promiscuo.

CLUSTER 12 – PSICOLOGI SPECIALIZZATI IN PSICOTERAPIA DELLA FAMIGLIA, DI COPPIA E DI GRUPPO

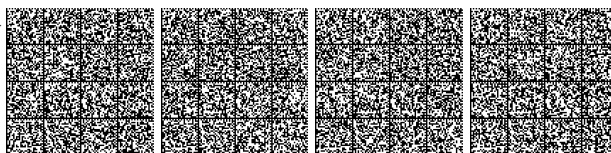
NUMEROSITÀ: 362

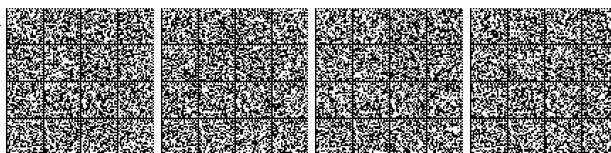
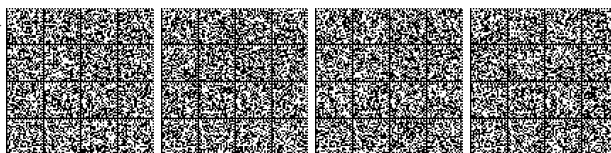
Il cluster è formato da psicologi specializzati in psicoterapia (92% dei compensi) che effettuano prevalentemente sedute familiari, di coppia e di gruppo.

Da rilevare che una parte dei soggetti effettua anche sedute di psicoterapia individuale.

Per quanto riguarda la clientela, la maggior parte dei professionisti del cluster si rivolge a privati (46% dei compensi) e, in taluni casi, ad associazioni e cooperative sociali (63% dei compensi per il 33% dei soggetti), strutture sanitarie private (60% per il 14%) e a Enti ed Amministrazioni Pubbliche (41% per il 13%).

Si evidenzia che quasi la metà dei professionisti dichiara di utilizzare l'abitazione in uso promiscuo.

Da segnalare infine che l'anzianità professionale degli psicologi appartenenti al cluster è pari a 9 anni.

SUB ALLEGATO 5.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Intercetta	-15,16509864	-27,25234870	-1,99991563	-8,74975167	-78,52425179	-17,57413508
Incidenza percentuale del numero di prestazioni di psicoterapia individuale: attività svolta in locali utilizzati in uso promiscuo con l'abitazione	0,03794666	0,02059440	0,02683621	0,00728918	0,06701869	0,04500358
Incidenza percentuale del numero di prestazioni di psicoterapia individuale	0,00202891	0,03078019	0,02573871	0,00325832	0,01373403	0,03988101
Incidenza percentuale del numero di prestazioni di psicoterapia della famiglia, di coppia e di gruppo	0,01819709	0,04015785	0,04605718	-0,00623116	0,04964948	0,00583098
Percentuale sui compensi di psicoterapia individuale: attività svolta in locali utilizzati in uso promiscuo con l'abitazione	0,03768440	0,07202476	0,03436648	0,05535529	0,04728831	0,03920559
Percentuale sui compensi di psicoterapia individuale	0,04701383	0,05299185	0,05743388	0,04780325	0,09233433	0,35245091
Percentuale sui compensi di psicoterapia della famiglia, di coppia, di gruppo	0,01372782	0,00908746	0,04018526	0,05476241	0,00658164	0,06060142
Consulenza psicologica clinica	0,08453985	0,06863080	0,03973752	0,18704528	0,05336956	0,04716058
Consulenza psicologica per il lavoro e le organizzazioni	0,04456180	0,05987496	0,08651740	0,05809644	1,76414310	0,09791780
Formazione e didattica	0,03375157	0,00049873	0,08782038	0,06065014	0,07635124	0,09765234
Strutture sanitarie pubbliche	0,02902692	0,02872067	0,02828636	0,02593104	0,06525254	0,02950568
Strutture sanitarie private	0,02986359	0,02979363	0,02585071	0,03479266	0,05892672	0,02939729
Enti ed amministrazioni pubbliche	0,04134204	0,62374281	0,04327593	0,03355473	0,06286833	0,03996021
Associazioni e cooperative sociali	0,30658667	0,04131184	0,03567515	0,03568523	0,06468509	0,01922684
Società ed enti sportivi	0,02927344	0,05908511	0,03534532	0,03695764	-0,43862078	0,09315288

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Intercetta	-34,43323557	-29,23696056	-41,91744654	-29,16926427	-508,7987511	-48,70859333
Incidenza percentuale del numero di prestazioni di psicoterapia individuale: attività svolta in locali utilizzati in uso promiscuo con l'abitazione	0,02370076	0,05169802	0,04600892	0,03364410	0,06280481	0,03504614
Incidenza percentuale del numero di prestazioni di psicoterapia individuale	-0,00397595	0,03735345	0,03185952	0,03654507	0,09046069	0,02559721
Incidenza percentuale del numero di prestazioni di psicoterapia della famiglia, di coppia e di gruppo	-0,03535259	0,00980866	0,01465552	0,01727807	0,07030207	0,13595160
Percentuale sui compensi di psicoterapia individuale: attività svolta in locali utilizzati in uso promiscuo con l'abitazione	0,08818782	0,60659332	0,05642583	0,05230643	0,16963693	0,04953466
Percentuale sui compensi di psicoterapia individuale	0,10326902	0,04715879	0,06914294	0,05965483	0,07171616	0,05574813
Percentuale sui compensi di psicoterapia della famiglia, di coppia, di gruppo	0,08740213	0,04466683	0,01827735	0,02281278	0,01066739	1,10447927
Consulenza psicologica clinica	0,04598937	0,05640754	0,10792620	0,10603225	0,05324004	0,05407666
Consulenza psicologica per il lavoro e le organizzazioni	0,10615449	0,09684169	0,06884817	0,07645647	-0,02710146	0,06985442
Formazione e didattica	0,84984235	0,10389434	0,06187634	0,06096251	0,02426831	0,07119800
Strutture sanitarie pubbliche	0,04742655	0,03101219	0,01797469	0,60966168	0,04306431	0,06082019
Strutture sanitarie private	0,03740804	0,02966842	0,87969960	0,02297261	0,01006226	0,05374184
Enti ed amministrazioni pubbliche	0,01557740	0,03546865	0,03969321	0,03655397	0,04630006	0,05208193
Associazioni e cooperative sociali	0,03809792	0,04254338	0,03377451	0,03557282	0,01418572	0,06831742
Società ed enti sportivi	-0,07967753	0,14629123	0,04138319	0,05822347	14,03078524	0,05118509

Dove:

Incidenza percentuale del numero di prestazioni di psicoterapia individuale: attività svolta in locali utilizzati in uso promiscuo con l'abitazione = "Psicoterapia – individuale" *100 / Numero complessivo di prestazioni(*). Se in almeno una delle Unità locali destinate all'esercizio dell'attività compilate non è barrata la casella "Uso promiscuo dell'abitazione" allora la variabile è pari a zero.

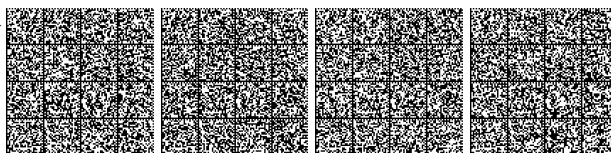
Incidenza percentuale del numero di prestazioni psicoterapia individuale = "Psicoterapia – individuale" *100 / Numero complessivo di prestazioni(*). Se in tutte le Unità locali destinate all'esercizio dell'attività compilate è barrata la casella "Uso promiscuo dell'abitazione" allora la variabile è pari a zero.

Incidenza percentuale del numero di prestazioni di psicoterapia della famiglia, di coppia e di gruppo = "Psicoterapia - della famiglia, di coppia, di gruppo" * 100 / Numero complessivo di prestazioni(*).

Percentuale sui compensi di psicoterapia individuale: attività svolta in locali utilizzati in uso promiscuo con l'abitazione = "Psicoterapia" * ("Psicoterapia – individuale" / ("Psicoterapia – individuale" + "Psicoterapia - della famiglia, di coppia, di gruppo")). Se "Psicoterapia" è uguale a zero o se in almeno una delle Unità locali destinate all'esercizio dell'attività compilate non è barrata la casella "Uso promiscuo dell'abitazione" allora la variabile è pari a zero.

Percentuale sui compensi di psicoterapia individuale = "Psicoterapia" * ("Psicoterapia – individuale" /("Psicoterapia – individuale" + "Psicoterapia - della famiglia, di coppia, di gruppo")). Se "Psicoterapia" è uguale a zero o se in tutte le Unità locali destinate all'esercizio dell'attività compilate è barrata la casella "Uso promiscuo dell'abitazione" allora la variabile è pari a zero.

Percentuale sui compensi di psicoterapia della famiglia, di coppia, di gruppo = "Psicoterapia" * ("Psicoterapia - della famiglia, di coppia, di gruppo" / ("Psicoterapia – individuale" + "Psicoterapia - della famiglia, di coppia, di gruppo")). Se "Psicoterapia" è uguale a zero allora la variabile è pari a zero.

(*)Numero complessivo di prestazioni **=** "Psicoterapia – individuale" + "Psicoterapia - della famiglia, di coppia, di gruppo" + Numero "Consulenza psicologica clinica" + Numero "Sperimentazione e ricerca" + Numero "Attività di prevenzione e di promozione della salute" + Numero "Psicologia di comunità" + Numero "Consulenza psicologica per il lavoro e le organizzazioni" + Numero "Formazione e didattica" + Numero "Consulenza psicologica per lo sport" + Numero "Consulenza di psicologia giuridica e psicopatologia forense" + Numero "Altre prestazioni/incarichi non ricompresi nelle precedenti".

SUB ALLEGATO 5.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Incidenza delle altre componenti negative sui compensi*** = (Altre componenti negative*100)/(Compensi dichiarati[23]);
- ***Rendimento orario professionisti*** = (Compensi dichiarati – Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa – Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica – Consumi – Altre spese)/(Ore lavorate dai dipendenti[24] + Ore dichiarate dal professionista[25]);
- ***Resa oraria per addetto*** = (Compensi dichiarati – Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa – Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica)/(Numero addetti[26] * 50 * 48).

---

[23] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Compensi da congruità e da normalità = Compenso puntuale da analisi della congruità + Maggiore compenso da normalità economica relativo all'indicatore "Rendimento orario professionisti".

[24] La variabile è calcolata come: Numero dipendenti * 50 * 48. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

[25] La variabile è calcolata come:

Ore dichiarate dal professionista = (professionista che opera in forma individuale)	Numero di ore settimanali dedicate all'attività * numero di settimane di lavoro nell'anno;
Ore dichiarate dal professionista = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	Numero di ore settimanali dedicate all'attività * numero di settimane di lavoro nell'anno / Numero soci o associati che prestano attività nello studio.

[26] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (professionista che opera in forma individuale)	"Fattore correttivo individuale" + Numero dipendenti dove: • "Fattore correttivo individuale" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e Numero ore settimanali dedicate all'attività)/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e Numero di settimane di lavoro nell'anno)/48;
Numero addetti = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	Numero soci o associati che prestano attività nello studio * "Fattore correttivo associazioni" + Numero dipendenti dove: • "Fattore correttivo associazioni" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e (Numero ore settimanali dedicate all'attività/Numero soci o associati che prestano attività nello studio))/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e (Numero di settimane di lavoro nell'anno/Numero soci o associati che prestano attività nello studio))/48.

Il "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno", ovvero 48 settimane, è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

SUB ALLEGATO 5.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 – Psicologi che operano prevalentemente per associazioni e cooperative sociali

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	9,53	10,59	11,42	12,33	12,95	13,75	14,08	14,74	15,55	17,89	18,49	20,12	20,83	23,10	24,42	26,40	29,77	33,20	40,85
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	10,54	11,07	11,78	12,84	14,05	15,12	15,60	16,76	18,20	19,18	21,90	22,60	24,11	24,81	28,44	30,50	33,48	39,22	49,65
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	9,30	11,97	13,89	14,50	15,62	16,13	17,72	18,77	19,52	20,49	21,46	21,71	23,89	24,73	25,47	29,05	30,99	31,28	42,79
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	10,13	12,27	13,51	13,95	14,92	15,81	16,54	17,38	18,75	20,05	21,66	22,88	24,68	26,24	27,92	30,29	32,74	36,36	42,44
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	13,23	14,42	15,48	16,36	17,48	18,67	20,00	21,54	22,68	23,86	25,39	26,28	27,60	29,45	31,73	33,60	37,21	41,28	47,01
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	15,05	17,34	18,91	20,52	21,42	22,38	23,42	24,87	26,93	28,46	29,83	31,17	32,71	34,16	36,95	38,54	40,56	43,51	53,73

Cluster 2 – Psicologi che operano prevalentemente per Enti ed Amministrazioni pubbliche

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	4,83	9,60	12,93	13,69	14,09	16,00	17,02	18,28	19,07	19,63	23,11	24,70	25,81	29,86	30,29	32,03	33,81	34,33	45,47
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	7,35	9,92	13,54	13,87	15,89	16,56	17,73	18,80	20,26	21,11	23,18	23,97	25,93	27,64	30,42	33,42	36,24	38,19	40,56
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	10,29	13,91	14,40	16,30	17,17	17,52	18,56	19,48	20,58	21,51	22,67	23,67	25,74	27,63	29,88	32,93	35,91	42,50	63,02
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	9,41	14,51	15,25	16,32	17,94	18,22	19,17	20,62	21,70	22,94	23,65	25,57	27,03	29,18	30,34	32,58	36,69	41,43	48,29
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	13,63	15,61	17,17	18,78	19,93	22,02	22,92	24,51	25,64	27,47	29,02	30,09	31,77	33,59	35,88	38,70	42,22	46,32	63,59
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	15,26	16,89	19,16	21,49	23,98	24,74	25,77	27,29	28,38	29,88	31,82	32,90	34,38	35,71	37,13	39,38	41,13	43,73	52,92

Cluster 3 – Psicologi che svolgono generalmente attività diversificate

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	1,50	7,12	7,54	10,58	13,16	14,06	14,68	16,24	17,31	18,33	20,20	23,22	24,76	28,58	31,30	34,14	39,39	53,39	59,06
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	6,03	12,90	14,14	14,87	15,73	17,91	18,35	19,80	20,42	20,90	24,04	28,13	28,65	30,50	31,41	33,30	34,75	40,08	44,57
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	6,76	13,81	15,49	15,92	17,58	18,84	19,73	20,95	22,91	24,87	25,90	26,64	28,16	31,27	33,46	36,40	40,00	43,60	48,46
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	6,19	11,56	14,36	15,71	16,38	17,34	18,47	20,66	21,81	23,99	25,90	27,98	32,10	34,44	37,40	41,64	46,45	53,46	65,44
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	12,70	16,40	17,51	18,53	19,97	21,26	22,70	23,93	25,36	27,07	29,25	31,63	33,46	36,37	39,52	43,29	46,59	51,41	56,84
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	16,31	18,28	19,80	22,27	23,73	24,90	26,43	27,93	29,91	32,10	34,42	35,52	37,30	39,51	42,79	45,60	50,69	53,99	61,56

Cluster 4 – Psicologi che si occupano prevalentemente di consulenza psicologica clinica

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	7,93	8,81	10,22	14,92	15,46	16,98	18,35	18,63	19,34	20,79	22,05	23,15	24,51	25,71	37,73	38,52	43,33	46,98	55,60
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	4,88	10,91	13,24	15,94	16,67	17,86	18,61	23,24	24,24	26,71	27,36	27,93	31,58	32,96	36,35	41,52	46,81	49,01	59,18
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	2,69	11,36	14,93	16,12	18,77	19,14	21,65	23,50	25,64	27,67	29,83	32,52	33,99	35,43	38,17	38,70	41,37	47,93	71,87
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	5,83	8,95	11,34	14,58	15,71	16,78	18,63	20,00	21,97	24,36	26,24	28,49	31,27	33,89	37,27	41,11	45,29	49,40	62,82
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	13,98	15,83	16,91	18,93	20,17	21,96	23,76	25,29	26,42	27,75	29,26	31,14	32,88	34,53	37,94	41,63	45,49	51,37	66,78
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	15,15	17,20	18,79	20,14	22,08	24,23	26,55	28,08	29,55	31,20	33,12	34,54	35,94	38,31	42,02	44,58	48,40	54,86	65,72

Cluster 5 – Psicologi che si occupano prevalentemente di consulenza psicologica per il lavoro e le organizzazioni

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	0,00	0,00	9,19	15,21	15,21	16,00	16,92	16,92	21,29	21,29	21,43	24,72	24,72	37,92	39,14	39,14	46,01	72,16	72,16
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	1,68	11,99	12,46	18,31	18,46	18,86	19,90	20,16	23,39	24,72	26,09	29,11	31,58	32,16	32,67	37,32	52,72	69,65	88,01
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	8,83	13,85	15,84	16,45	18,26	19,00	22,40	25,73	27,31	30,96	33,46	33,50	34,49	38,12	41,91	51,27	52,24	68,00	71,16
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	7,64	10,67	14,18	16,66	17,20	17,87	19,08	20,25	21,08	22,68	24,46	25,48	28,32	29,65	33,41	34,97	38,53	44,13	51,83
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	12,96	16,36	18,11	18,84	20,02	20,64	22,32	24,30	25,86	28,06	29,64	31,63	33,97	36,27	39,03	40,44	44,99	50,23	61,25
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	12,15	15,98	17,88	20,67	22,55	24,22	25,49	26,87	28,41	30,63	32,64	33,85	36,85	40,12	42,79	45,04	50,04	54,31	68,56

Cluster 6 – Studi di psicologia specializzati in psicoterapia individuale

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	0,76	3,12	7,10	10,82	14,37	15,69	16,28	17,85	18,73	21,75	24,89	26,47	30,61	32,98	39,27	47,81	52,02	67,93	129,28
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	9,67	12,55	13,84	14,82	15,63	16,43	17,64	19,33	21,55	22,58	25,63	29,11	30,76	33,24	36,17	38,66	41,90	53,94	60,65
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	10,51	15,46	17,52	18,99	21,16	22,29	23,67	25,18	27,46	28,59	30,69	32,89	34,89	36,96	40,83	45,55	48,90	54,26	61,07
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	5,77	9,16	13,42	16,88	18,18	19,68	20,46	22,84	24,94	27,76	30,73	34,03	37,62	40,61	44,21	49,57	53,64	62,02	97,06
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	12,31	17,15	18,92	20,41	21,90	23,40	25,26	27,07	28,82	30,83	32,97	35,32	38,05	40,58	44,32	47,49	51,32	56,33	65,48
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	17,92	19,93	21,99	23,85	25,66	27,15	28,74	30,57	32,42	33,98	35,58	37,51	39,74	42,08	45,10	47,87	51,68	55,71	62,64

Cluster 7 – Psicologi che si occupano prevalentemente di formazione e didattica

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	6,97	7,01	8,62	8,65	14,38	14,65	16,79	17,97	19,15	20,07	22,96	24,90	25,10	28,61	30,53	42,35	43,16	45,42	46,23
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	3,25	10,62	13,65	14,04	15,16	16,67	17,69	18,68	22,39	24,22	28,71	29,82	31,42	33,04	36,44	42,56	48,05	54,40	126,73
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	9,16	13,08	13,83	14,46	16,93	21,44	22,56	26,98	28,93	30,35	32,08	34,70	36,87	41,15	41,84	46,08	52,42	56,71	58,52
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	8,94	12,78	15,43	16,06	16,70	17,60	19,14	19,86	21,40	22,76	24,62	26,72	29,36	31,83	35,33	38,71	44,43	50,13	68,94
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	10,89	15,78	16,82	17,94	19,11	20,20	22,27	23,80	24,72	26,48	28,29	30,46	32,82	35,28	37,78	42,55	44,59	51,99	73,23
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	14,91	17,55	19,39	21,27	23,44	24,84	26,47	27,65	30,15	32,20	34,03	36,01	38,74	41,66	44,09	47,05	50,56	54,80	71,98

Cluster 8 – Psicologi specializzati in psicoterapia individuale operanti all'interno di locali utilizzati in uso promiscuo con l'abitazione

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	0,67	2,45	4,74	8,13	11,21	14,03	14,76	15,35	17,58	17,99	21,33	22,41	24,56	27,64	34,05	37,68	50,00	54,00	66,67
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	7,84	10,11	13,50	14,19	15,33	16,09	18,29	19,23	20,47	21,77	23,29	25,75	27,47	30,29	31,37	34,62	36,26	46,00	82,97
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	12,07	14,11	15,58	16,84	18,24	20,70	22,05	23,11	24,21	26,70	28,86	30,59	33,16	34,55	37,73	39,32	43,95	46,72	51,20
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	6,29	10,70	14,61	16,93	18,18	19,79	21,88	23,95	25,12	27,72	29,57	31,79	34,47	37,33	42,00	46,63	51,16	56,28	64,25
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	12,30	15,88	17,44	18,28	19,84	21,36	22,85	24,25	26,11	27,44	28,87	31,10	34,24	36,16	39,11	43,02	48,39	51,56	61,25
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	17,15	18,91	20,61	21,97	23,46	25,21	27,09	28,73	30,69	32,42	34,13	36,32	38,52	41,11	44,04	47,18	50,73	53,88	61,05

Cluster 9 – Psicologi che operano prevalentemente per strutture sanitarie private

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	6,80	10,67	12,98	13,26	13,78	14,73	15,90	16,53	17,70	17,94	18,39	19,06	20,38	20,97	23,97	24,76	30,23	31,63	33,31
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	9,36	12,65	13,23	13,59	14,58	15,49	16,97	18,17	18,50	20,70	20,99	22,36	23,57	24,46	26,40	29,23	34,73	39,38	63,83
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	13,20	14,16	15,05	15,71	18,05	19,01	20,50	20,96	22,31	23,38	25,01	25,38	27,35	27,77	31,43	32,51	35,16	37,27	39,48
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	9,85	13,84	14,14	14,62	15,02	15,37	16,06	17,16	18,40	20,74	21,62	23,60	24,69	25,95	28,36	31,54	35,84	41,99	46,82
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	14,17	15,10	16,75	17,63	19,45	20,79	21,82	22,60	23,41	24,67	26,01	27,43	29,78	31,63	33,97	35,75	38,60	42,94	48,08
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	15,21	17,84	19,13	19,92	21,60	23,02	24,15	25,60	27,22	28,49	29,74	30,94	32,56	33,94	34,69	37,19	40,89	44,81	51,28

Cluster 10 – Psicologi che operano prevalentemente per strutture sanitarie pubbliche

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	1,25	7,12	13,08	13,56	13,66	16,90	17,68	19,79	23,32	23,40	24,55	24,89	26,68	30,90	31,76	34,01	34,70	37,84	49,14
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	2,04	12,34	12,97	13,07	15,77	16,85	17,99	20,31	21,42	23,56	26,28	27,84	30,20	33,54	35,00	44,06	45,42	50,87	70,59
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	2,79	3,72	9,84	13,43	14,98	15,90	16,79	18,51	20,03	20,76	21,21	22,85	23,31	24,83	36,89	38,10	40,67	42,91	44,05
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	7,61	14,28	15,06	15,54	16,35	17,04	17,90	19,40	21,00	22,63	23,55	24,64	26,03	26,97	28,11	29,17	33,82	37,50	41,90
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	14,03	16,18	17,23	19,00	20,73	21,74	22,69	23,48	24,67	25,80	27,27	28,47	30,29	31,20	32,51	33,61	36,53	40,02	45,09
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	14,10	17,12	19,72	21,07	22,32	23,32	24,37	25,59	26,56	27,34	28,57	30,24	31,96	32,86	35,09	37,48	40,50	43,48	48,97

Cluster 11 – Psicologi che operano prevalentemente per società ed enti sportivi

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	15,23	15,23	15,23	15,23	15,23	18,05	18,05	18,05	18,05	18,05	23,26	23,26	23,26	30,95	30,95	30,95	30,95	30,95	47,62
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	4,34	4,34	4,34	4,34	4,34	4,34	4,34	4,34	4,34	16,64	16,64	16,64	16,64	16,64	16,64	16,64	86,07	86,07	86,07
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	15,28	15,28	15,28	15,28	15,28	15,28	15,28	15,28	15,28	15,28	15,28	15,28	15,28	15,28	28,05	28,05	28,05	28,05	28,05
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	3,44	7,52	10,88	14,85	17,35	18,20	20,93	23,09	23,13	24,01	25,74	26,63	30,30	34,62	35,56	35,90	49,47	50,06	66,63
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	-0,86	6,27	15,13	15,39	16,16	16,40	16,69	23,42	23,73	24,27	24,42	24,54	26,00	28,75	31,43	32,18	35,46	42,95	54,99
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	15,74	15,96	17,93	19,78	21,00	24,25	24,57	25,93	26,26	29,70	32,31	33,13	35,69	36,97	40,72	47,34	49,09	66,65	86,00

Cluster 12 – Psicologi specializzati in psicoterapia della famiglia, di coppia e di gruppo

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	0,00	5,03	5,03	13,37	14,43	14,48	14,60	14,60	15,32	19,43	20,45	23,81	23,81	29,79	36,96	37,90	47,36	47,36	52,33
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	0,00	4,00	5,69	9,04	10,40	11,28	11,80	12,63	12,80	15,86	16,33	17,07	18,59	19,08	21,59	21,87	26,76	30,61	31,56
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	2,99	5,13	10,74	12,76	14,82	17,40	18,27	18,97	19,13	19,57	24,77	28,57	29,38	30,61	35,01	38,46	51,82	61,17	98,25
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	13,37	13,79	15,44	16,93	18,75	21,70	22,69	23,25	26,97	29,93	30,99	32,74	34,24	35,69	37,47	41,48	45,31	50,51	62,63
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	14,21	15,22	18,05	18,83	20,10	21,34	23,59	25,68	26,34	27,23	29,18	30,32	31,07	32,22	34,98	38,63	41,92	51,22	61,91
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	16,71	19,76	21,53	23,45	24,89	26,92	28,19	30,17	31,75	34,52	36,71	39,36	41,17	43,06	46,55	49,75	54,17	58,46	80,63

SUB ALLEGATO 5.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Resa oraria per addetto	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	9,53	54,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	11,07	54,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	11,97	54,00
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	12,27	54,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	13,23	54,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	15,05	54,00
2	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	11,71	64,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	13,54	64,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	13,91	64,00
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	14,51	64,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	15,61	64,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	16,89	64,00
3	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	10,58	72,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	12,90	72,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	13,81	72,00
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	11,56	72,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	14,93	72,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	16,31	72,00
4	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	10,22	72,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	13,24	72,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	14,93	72,00
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	11,34	72,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	15,83	72,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	17,20	72,00
5	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	10,24	72,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	12,46	72,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	15,84	72,00
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	14,18	72,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	16,36	72,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	17,88	72,00
6	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	12,89	98,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	14,82	98,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	17,52	98,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Resa oraria per addetto	
		Soglia minima	Soglia massima
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	16,88	98,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	18,92	98,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	19,33	98,00
7	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	9,79	72,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	13,65	72,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	14,46	72,00
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	12,78	72,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	15,78	72,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	17,55	72,00
8	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	11,21	98,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	13,50	98,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	15,58	98,00
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	15,97	98,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	17,44	98,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	18,91	98,00
9	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	10,67	64,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	12,65	64,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	13,20	64,00
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	13,84	64,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	14,17	64,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	17,84	64,00
10	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	12,34	70,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	12,97	70,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	13,43	70,00
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	14,28	70,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	16,18	70,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	17,12	70,00
11	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	11,12	72,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	11,12	72,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	15,28	72,00
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	10,88	72,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	15,13	72,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	16,21	72,00
12	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 2, 5	10,74	98,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	13,83	98,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 2, 5	15,86	98,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Resa oraria per addetto	
		Soglia minima	Soglia massima
	Professionisti con anzianità professionale fino a 3 anni - Gruppo territoriale 1, 3	16,93	98,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 3 anni e fino a 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	18,05	98,00
	Professionisti con anzianità professionale oltre 8 anni - Gruppo territoriale 1, 3	19,76	98,00

SUB ALLEGATO 5.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 – Psicologi che operano prevalentemente per associazioni e cooperative sociali

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,08	0,68	1,71	3,10	5,49	8,17	11,21	17,64
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	8,48	10,97	12,37	13,42	14,59	15,64	16,82	18,25	19,16	20,24	21,62	22,90	24,44	26,04	28,03	29,96	32,99	36,75	42,87

Cluster 2 – Psicologi che operano prevalentemente per Enti ed Amministrazioni pubbliche

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10	0,84	2,31	3,93	5,88	8,67	11,24	19,79
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	8,45	12,20	13,83	15,12	16,64	17,79	18,85	20,22	21,46	23,17	24,71	25,92	27,29	28,80	30,42	32,67	35,61	39,06	47,86

Cluster 3 – Psicologi che svolgono generalmente attività diversificate

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,50	1,69	3,22	4,82	6,93	9,24	11,86	14,56	19,18	30,27
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	3,41	9,75	12,33	13,91	15,47	17,02	18,46	19,70	20,93	22,65	24,27	26,43	28,53	30,47	32,58	35,75	39,26	43,86	50,83

Cluster 4 – Psicologi che si occupano prevalentemente di consulenza psicologica clinica

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,37	1,75	3,78	6,39	8,90	11,50	15,38	20,92	28,21	41,55
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	2,46	7,66	11,64	13,73	14,85	16,36	17,91	19,62	21,29	22,90	24,71	26,42	28,17	30,21	32,38	35,06	38,88	44,53	52,71

Cluster 5 – Psicologi che si occupano prevalentemente di consulenza psicologica per il lavoro e le organizzazioni

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,22	0,87	2,08	3,47	4,85	7,44	9,78	14,29	20,26
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	7,25	11,84	13,97	15,47	16,51	17,81	19,18	20,41	22,29	23,35	25,17	26,60	29,04	31,25	34,02	37,39	41,20	46,73	56,86

Cluster 6 – Studi di psicologia specializzati in psicoterapia individuale

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,74	2,57	4,51	6,50	8,61	10,69	12,72	14,82	17,52	20,65	24,73	31,55	42,84
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	8,48	13,25	15,90	17,61	19,12	20,66	22,36	23,86	25,59	27,32	29,07	30,89	32,81	35,36	37,71	40,70	44,34	48,80	55,87

Cluster 7 – Psicologi che si occupano prevalentemente di formazione e didattica

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,26	0,82	1,97	3,18	4,87	7,09	10,73	16,87	26,96
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	5,11	9,26	12,66	14,23	15,49	16,91	18,45	20,30	22,07	23,85	25,52	27,44	29,49	31,28	34,40	37,82	41,15	46,43	62,04

Cluster 8 – Psicologi specializzati in psicoterapia individuale operanti all’interno di locali utilizzati in uso promiscuo con l’abitazione

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,72	1,88	2,89	4,44	7,01	11,16	16,52	27,46
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	7,60	12,10	14,61	16,22	17,62	19,15	20,69	22,09	23,56	25,39	26,92	29,02	30,86	32,94	35,76	39,20	42,63	47,05	53,17

Cluster 9 – Psicologi che operano prevalentemente per strutture sanitarie private

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,58	2,06	3,35	6,54	9,21	15,87
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	8,91	11,86	12,80	13,67	14,89	16,10	17,46	18,73	19,66	20,68	21,89	23,56	24,64	26,69	28,44	30,80	33,38	36,44	41,85

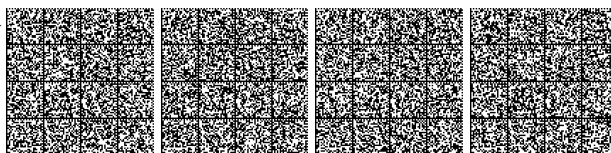
Cluster 10 – Psicologi che operano prevalentemente per strutture sanitarie pubbliche

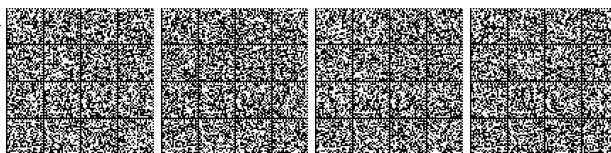
Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,48	1,30	2,35	3,72	5,33	7,62	10,30	14,70
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	8,11	12,16	13,83	15,26	16,64	18,20	19,42	20,62	21,71	22,68	23,59	24,88	26,32	27,66	29,33	31,14	33,79	37,28	43,29

Cluster 11 – Psicologi che operano prevalentemente per società ed enti sportivi

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,20	0,96	2,64	7,13	12,15	13,33	18,31
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	5,93	8,86	13,40	13,93	14,76	15,79	18,86	19,92	21,46	21,86	23,15	24,86	28,05	30,98	32,78	35,60	38,77	45,97	52,06

Cluster 12 – Psicologi specializzati in psicoterapia della famiglia, di coppia e di gruppo

Indicatore	Classificazione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,34	1,37	3,37	4,92	7,51	10,19	15,09	18,64	28,19
Rendimento orario professionisti	Tutti i soggetti	6,73	11,33	13,10	15,59	17,40	18,91	20,18	22,24	23,50	24,83	26,74	28,63	30,74	33,07	35,31	36,95	42,89	48,13	61,68

SUB ALLEGATO 5.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Rendimento orario professionisti
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	35,00	43,00
2	Tutti i soggetti	35,00	48,00
3	Tutti i soggetti	35,00	57,00
4	Tutti i soggetti	35,00	57,00
5	Tutti i soggetti	35,00	57,00
6	Tutti i soggetti	35,00	69,00
7	Tutti i soggetti	35,00	62,00
8	Tutti i soggetti	35,00	69,00
9	Tutti i soggetti	35,00	48,00
10	Tutti i soggetti	35,00	57,00
11	Tutti i soggetti	35,00	57,00
12	Tutti i soggetti	35,00	69,00

SUB ALLEGATO 5.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Altre spese	1,4439	-	1,5186	-	-	-
Consumi	2,6822	-	2,3745	-	-	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica (*)	1,0307	-	0,6174	-	-	-
Numero di prestazioni riferite a "Consulenza psicologica clinica" ponderato per il compenso medio per prestazione(**)	9.894,5164	7.724,3891	9.398,5664	21.331,9903	17.304,6397	19.262,9470
Numero di prestazioni riferite a "Formazione e didattica" ponderato per il compenso medio per prestazione(**)	8.073,8055	5.756,4813	5.866,7752	10.645,3687	10.571,4221	10.078,0602
Numero di prestazioni riferite a "Consulenza psicologica per il lavoro e le organizzazioni" ponderato per il compenso medio per prestazione(**)	13.838,0728	9.823,1514	9.050,5637	19.141,8002	26.332,1405	25.636,6999
Numero di prestazioni riferite a "Consulenza di psicologia giuridica e psicopatologia forense" ponderato per il compenso medio per prestazione(**)	-	1.761,1531	3.624,5692	8.713,6921	-	8.401,6371
Numero di prestazioni riferite a "Consulenza psicologica per lo sport" ponderato per il compenso medio per prestazione(**)	-	-	-	-	-	-
Numero di prestazioni riferite a "Psicoterapia" ponderato per il compenso medio per prestazione(**)	2.171,7177	1.277,3247	1.466,4893	3.067,7089	2.588,2161	3.085,1635
Numero di prestazioni riferite a "Sperimentazione e ricerca" ponderato per il compenso medio per prestazione(**)	-	7.705,8951	4.849,5953	16.534,6780	-	14.010,2330
Numero di prestazioni riferite a "Attività di prevenzione e di promozione della salute" ponderato per il compenso medio per prestazione(**)	9.049,2874	6.843,0374	8.125,3089	16.282,0316	16.362,1954	16.385,8241
Numero di prestazioni riferite a "Psicologia di comunità" ponderato per il compenso medio per prestazione(**)	13.038,8336	8.293,3448	9.582,8258	23.852,4980	23.104,1754	23.959,3907

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Ore dedicate all'attività(***): Età professionale fino a 4 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività(***): Età professionale fino a 7 anni	-	-	-	-	-1,0982	-
Ore dedicate all'attività(***): Età professionale fino a 8 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività(***): Età professionale fino a 9 anni	-2,1392	-1,4794	-1,2390	-	-	-
Ore dedicate all'attività(***)	8,4648	11,7954	5,7313	-	3,1122	-
Ore dedicate all'attività(***), differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante	8,5823	10,7034	17,5866	3,0300	-	5,4738
Consumi + Altre spese + Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica (*)	-	1,6836	-	0,2697	0,3269	0,2335

Dove:

• **Età professionale** = Periodo di imposta - Max(Anno di iscrizione ad albi professionali, Anno di inizio attività).

Il differenziale territoriale riferito ad una variabile della funzione di compenso è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) La variabile va calcolata al netto delle "Quote per affitto locali " e del 30% delle rimanenti "Spese per l'utilizzo di servizi di terzi" e "Costi sostenuti per strutture polifunzionali ".

(**) Per il dettaglio vedi "Nota ai coefficienti delle funzioni di compenso".

(***) Per il dettaglio vedi "Nota alla variabile di regressione Ore dedicate all'attività" .

- Tutte le variabili sono ponderate per: 1-[Percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il SSN divisa 100].

- Variabili contabili espresse in euro.

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Altre spese	-	-	-	-	-	-
Consumi	-	-	-	-	-	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica (*)	-	-	-	-	-	-
Numero di prestazioni riferite a "Consulenza psicologica clinica" ponderato per il compenso medio per prestazione(**)	13.307,7463	18.439,3941	10.939,4012	9.156,1923	-	14.467,0370
Numero di prestazioni riferite a "Formazione e didattica" ponderato per il compenso medio per prestazione(**)	9.624,1764	10.440,4506	5.352,3283	6.709,0496	-	10.379,7542
Numero di prestazioni riferite a "Consulenza psicologica per il lavoro e le organizzazioni" ponderato per il compenso medio per prestazione(**)	18.606,4593	25.334,3355	16.377,3614	-	-	-
Numero di prestazioni riferite a "Consulenza di psicologia giuridica e psicopatologia forense" ponderato per il compenso medio per prestazione(**)	-	7.466,6170	4.287,7330	-	-	-
Numero di prestazioni riferite a "Consulenza psicologica per lo sport" ponderato per il compenso medio per prestazione(**)	-	5.889,2627	-	-	-	-
Numero di prestazioni riferite a "Psicoterapia" ponderato per il compenso medio per prestazione(**)	2.705,7999	2.990,6734	1.634,5597	1.578,4107	-	2.475,5629
Numero di prestazioni riferite a "Sperimentazione e ricerca" ponderato per il compenso medio per prestazione(**)	-	14.705,6292	7.337,0610	8.984,2730	-	-
Numero di prestazioni riferite a "Attività di prevenzione e di promozione della salute" ponderato per il compenso medio per prestazione(**)	13.231,8614	16.231,9520	10.740,0929	8.241,1940	-	-
Numero di prestazioni riferite a "Psicologia di comunità" ponderato per il compenso medio per prestazione(**)	17.859,5726	23.972,4806	12.652,3355	9.144,5101	-	-

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Ore dedicate all'attività(***): Età professionale fino a 4 anni	-	-	-2,3847	-	-	-
Ore dedicate all'attività(***): Età professionale fino a 7 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività(***): Età professionale fino a 8 anni	-1,0920	-	-	-1,4275	-	-
Ore dedicate all'attività(***): Età professionale fino a 9 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività(***)	6,5705	-	8,0529	10,5862	-	-
Ore dedicate all'attività(***), differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante	-	6,3936	7,2595	9,6758	41,8347	15,5462
Consumi + Altre spese + Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica (*)	0,7877	0,3424	1,5728	1,2485	1,7037	0,7756

Dove:

• **Età professionale** = Periodo di imposta - Max(Anno di iscrizione ad albi professionali, Anno di inizio attività).

Il differenziale territoriale riferito ad una variabile della funzione di compenso è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) La variabile va calcolata al netto delle "Quote per affitto locali " e del 30% delle rimanenti "Spese per l'utilizzo di servizi di terzi" e "Costi sostenuti per strutture polifunzionali ".

(**) Per il dettaglio vedi "Nota ai coefficienti delle funzioni di compenso".

(***) Per il dettaglio vedi "Nota alla variabile di regressione Ore dedicate all'attività" .

- Tutte le variabili sono ponderate per: 1-[Percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il SSN divisa 100].

- Variabili contabili espresse in euro.

NOTA AI COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

Per ogni *Tipologia dell'attività*, il compenso medio per prestazione, richiamato nei dettagli a seguire, è calcolato come: (Compensi dichiarati * percentuale sui Compensi /100) / Numero di prestazioni riferite all'attività.

La variabile "Numero di prestazioni riferite a *Consulenza psicologica clinica* ponderato con il relativo compenso medio per prestazione" è calcolata come:
Numero di prestazioni riferite a *Tipologia dell'attività: Consulenza psicologica clinica* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = compenso medio per prestazione riferito a *Tipologia dell'attività: Consulenza psicologica clinica* diviso per la relativa soglia superiore (pari a 22.513). Se il peso di ponderazione così calcolato assume un valore superiore ad uno, viene posto pari ad uno; se assume un valore inferiore tra la relativa soglia inferiore (pari a 48) e la relativa soglia superiore (pari a 22.513), allora viene posto pari al valore di tale rapporto.

La variabile "Numero di prestazioni riferite a *Formazione e didattica* ponderato con il relativo compenso medio per prestazione" è calcolata come:
Numero di prestazioni riferite a *Tipologia dell'attività: Formazione e didattica* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = compenso medio per prestazione riferito *Tipologia dell'attività: Formazione e didattica* diviso per la relativa soglia superiore (pari a 11.757). Se il peso di ponderazione così calcolato assume un valore superiore ad uno, viene posto pari ad uno; se assume un valore inferiore tra la relativa soglia inferiore (pari a 536) e la relativa soglia superiore (pari a 11.757), allora viene posto pari al valore di tale rapporto.

La variabile "Numero di prestazioni riferite a *Consulenza psicologica per il lavoro e le organizzazioni* ponderato con il relativo compenso medio per prestazione" è calcolata come:
Numero di prestazioni riferite a *Tipologia dell'attività: Consulenza psicologica per il lavoro e le organizzazioni* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = compenso medio per prestazione riferito a *Tipologia dell'attività: Consulenza psicologica per il lavoro e le organizzazioni* diviso per la relativa soglia superiore (pari a 28.738). Se il peso di ponderazione così calcolato assume un valore superiore ad uno, viene posto pari ad uno; se assume un valore inferiore tra la relativa soglia inferiore (pari a 579) e la relativa soglia superiore (pari a 28.738), allora viene posto pari al valore di tale rapporto.

La variabile "Numero di prestazioni riferite a *Consulenza di psicologia giuridica e psicopatologia forense* ponderato con il relativo compenso medio per prestazione" è calcolata come:
Numero di prestazioni riferite a *Tipologia dell'attività: Consulenza di psicologia giuridica e psicopatologia forense* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = compenso medio per prestazione riferito a *Tipologia dell'attività: Consulenza di psicologia giuridica e psicopatologia forense* diviso per la relativa soglia superiore (pari a 9.304). Se il peso di ponderazione così calcolato assume un valore superiore ad uno, viene posto pari ad uno; se assume un valore inferiore tra la relativa soglia inferiore (pari a 324) e la relativa soglia superiore (pari a 9.304), allora viene posto pari al valore di tale rapporto.

La variabile "Numero di prestazioni riferite a *Consulenza psicologica per lo sport* ponderato con il relativo compenso medio per prestazione" è calcolata come:
Numero di prestazioni riferite a *Tipologia dell'attività: Consulenza psicologica per lo sport* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = compenso medio per prestazione riferito a *Tipologia dell'attività: Consulenza psicologica per lo sport* per la relativa soglia superiore (pari a 7.735). Se il peso di ponderazione così calcolato assume un valore superiore ad uno, viene posto pari ad uno; se assume un valore inferiore tra la relativa soglia inferiore (pari a 286) e la relativa soglia superiore (pari a 7.735), allora viene posto pari al valore di tale rapporto.

La variabile "Numero di prestazioni riferite a *Psicoterapia* ponderato con il relativo compenso medio per prestazione" è calcolata come:
Numero di prestazioni riferite a *Tipologia dell'attività: Psicoterapia* moltiplicato per peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = compenso medio per prestazione riferito a *Tipologia dell'attività: Psicoterapia* diviso per la relativa soglia superiore (pari a 3.345). Se il peso di ponderazione così calcolato assume un valore superiore ad uno, viene posto pari ad uno; se assume un valore inferiore tra la relativa soglia inferiore (pari a 59) e la relativa soglia superiore (pari a 3.345), allora viene posto pari al valore di tale rapporto.
Il Numero di prestazioni riferite a *Tipologia dell'attività: Psicoterapia* è pari alla somma del Numero di prestazioni di *Tipologia dell'attività: Psicoterapia individuale* e del Numero di prestazioni di *Tipologia dell'attività: Psicoterapia della famiglia, di coppia e di gruppo.*

La variabile "Numero di prestazioni riferite a *Sperimentazione e ricerca* ponderato con il relativo compenso medio per prestazione" è calcolata come:
Numero di prestazioni riferite a *Tipologia dell'attività: Sperimentazione e ricerca* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = compenso medio per prestazione riferito a *Tipologia dell'attività: Sperimentazione e ricerca* diviso per la relativa soglia superiore (pari a 18.789). Se il peso di ponderazione così calcolato assume un valore superiore ad uno, viene posto pari ad uno; se assume un valore inferiore tra la relativa soglia inferiore (pari a 834) e la relativa soglia superiore (pari a 18.789), allora viene posto pari al valore di tale rapporto.

La variabile "Numero di prestazioni riferite a *Attività di prevenzione e di promozione della salute* ponderato con il relativo compenso medio per prestazione" è calcolata come:
Numero di prestazioni riferite a *Tipologia dell'attività: Attività di prevenzione e di promozione della salute* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = compenso medio per prestazione riferito a *Tipologia dell'attività: Attività di prevenzione e di promozione della salute* diviso per la relativa soglia superiore (pari a 18.354). Se il peso di ponderazione così calcolato assume un valore superiore ad uno, viene posto pari ad uno; se assume un valore inferiore tra la relativa soglia inferiore (pari a 151) e la relativa soglia superiore (pari a 18.354), allora viene posto pari al valore di tale rapporto.

La variabile "Numero di prestazioni riferite a *Psicologia di comunità* ponderato con il relativo compenso medio per prestazione" è calcolata come:
Numero di prestazioni riferite a *Tipologia dell'attività: Psicologia di comunità* moltiplicato per peso di ponderazione
dove: peso di ponderazione = compenso medio per prestazione riferito *Tipologia dell'attività: Psicologia di comunità* per la relativa soglia superiore (pari a 26.891). Se il peso di ponderazione così calcolato assume un valore superiore ad uno, viene posto pari ad uno; se assume un valore inferiore tra la relativa soglia inferiore (pari a 416) e la relativa soglia superiore (pari a 26.891), allora viene posto pari al valore di tale rapporto.

NOTA ALLA VARIABILE DI REGRESSIONE

ORE DEDICATE ALL'ATTIVITÀ

La variabile "Ore dedicate all'attività" è calcolata come:

Ore dedicate all'attività = (professionista che opera in forma individuale)	"Fattore correttivo individuale" * 50 * 48 dove: • "Fattore correttivo individuale" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e numero ore settimanali dedicate all'attività)/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e numero di settimane di lavoro nell'anno)/48
Ore dedicate all'attività = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	(Numero di soci o associati che prestano attività nello studio) * "Fattore correttivo associazioni" * 50 * 48 dove: • "Fattore correttivo associazioni" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e (numero ore settimanali dedicate all'attività/numero soci o associati che prestano attività nello studio))/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e (numero di settimane di lavoro nell'anno /numero soci o associati che prestano attività nello studio))/48

Il "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno", ovvero 48 settimane, è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo di imposta" diviso 12).

ALLEGATO 6

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VK56U

LABORATORI DI ANALISI CLINICHE (ATTIVITA' DI LAVORO AUTONOMO)

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "compenso potenziale". Tale compenso viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico del soggetto esercente attività professionale (di seguito "professionista") anche con riferimento al contesto territoriale in cui lo stesso opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica del professionista in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Censis, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici e sulla congiuntura economica.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'articolazione ed evoluzione dell'offerta, sia in termini di modelli organizzativi adottati che di gamma di servizi professionali erogati, l'andamento e la composizione della domanda, l'impatto di provvedimenti normativi sull'attività, sull'organizzazione e sulla struttura dello studio professionale.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese e professionisti.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VK56U, evoluzione dello studio UK56U.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VK56U è quella relativa al seguente codice ATECO 2007:

- 86.90.12 - Laboratori di analisi cliniche.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UK56U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 662.

Nella prima fase di analisi 62 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, compensi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 13 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro G (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'esercizio dell'attività) e/o anagrafico mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative all'attività di laboratorio di analisi (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D);

- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 587.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i professionisti in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alla struttura dei modelli organizzativi, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà professionali.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di professionisti (cluster); in tal modo è possibile raggruppare i professionisti con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà settoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 6.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI COMPENSO

Una volta suddivisi i professionisti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei compensi dei professionisti appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il compenso (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali dei professionisti (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati dei professionisti per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare i soggetti anomali; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di compenso".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili e strutturali esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi [2];***
- ***Incidenza delle altre componenti negative sui compensi [3];***
- ***Resa oraria per addetto [4].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 6.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono stati esclusi i professionisti che non rispettavano le condizioni di normalità economica[5] anche per un solo indicatore tra "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" e "Incidenza delle altre componenti negative sui compensi" o che presentavano valori dell'indicatore "Resa oraria per addetto" al di fuori dell'intervallo definito dalle soglie di coerenza[6].

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di compenso" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di compenso" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[7]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di compenso" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali.

Nella definizione della "funzione di compenso" si è tenuto conto delle differenze legate all'"Età professionale" che interviene come correttivo da applicare al coefficiente della variabile "Ore dedicate all'attività".

La stima ha riguardato solamente i compensi derivanti da attività diverse da quelle in regime di accreditamento/convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale (SSN), di conseguenza tutte le variabili inserite

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore verifica la plausibilità tra la voce "altre componenti negative" ed il totale dei compensi.

[4] L'indicatore misura l'ammontare dei compensi percepiti dallo studio professionale per i servizi erogati da ciascun addetto nell'arco temporale di un'ora.

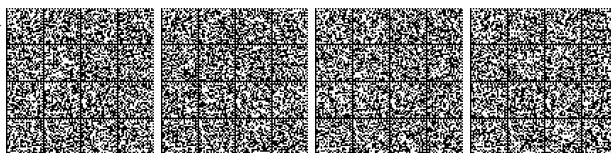
[5] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per l'indicatore "Incidenza delle altre componenti negative sui compensi" si fa riferimento ai compensi dichiarati. L'indicatore di normalità economica "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" non è stato utilizzato per la selezione del campione di riferimento per il cluster 1.

[6] Vedi "Analisi della coerenza". L'indicatore di coerenza economica "Resa oraria per addetto" non è stato utilizzato per la selezione del campione di riferimento per il cluster 1.

[7] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

nella funzione di regressione sono state ponderate con la percentuale dei compensi derivante da attività non in regime di accreditamento/convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale[8].

Nel Sub Allegato 6.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

[8] Tutte le variabili della funzione di regressione sono state moltiplicate per: 1 - [Percentuale sui compensi da Attività in regime di accreditamento (anche provvisorio) / convenzione con il SSN per la quale si richiede il rimborso (incluso il relativo ticket) divisa 100].

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise i professionisti in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascun soggetto ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 6.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[9].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[10].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[11]. In tal modo è possibile associare ogni singolo professionista ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 6.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare il professionista sulla base di specifici indicatori economici, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza e la redditività dell'attività professionale.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

L'indicatore utilizzato nell'analisi della coerenza è il seguente:

---

[9] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[10] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[11] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$Prob_i = \frac{e^{\{w_i - Max[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - Max[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove *n* è il numero complessivo di gruppi omogenei.

- ***Resa oraria per addetto*** [12]**.**

La formula dell'indicatore utilizzato è riportata nel Sub Allegato 6.C.

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per l'indicatore utilizzato sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[13] differenziate per gruppo omogeneo e sulla base della "territorialità generale"[14] a livello provinciale. I valori delle soglie dell'indicatore sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza.

Le distribuzioni ventiliche dell'indicatore di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 6.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 6.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Resa oraria per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia dell'indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili e strutturali esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** [15]***;***
- ***Rendimento orario professionisti*** [16]***;***
- ***Incidenza delle altre componenti negative sui compensi*** [17]***.***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 6.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche, differenziate per gruppo omogeneo. La distribuzione ventilica dell'indicatore "Rendimento orario professionisti" è stata calcolata anche sulla base della "territorialità generale"[14] a livello provinciale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e, per l'indicatore "Rendimento orario professionisti", anche nell'area territoriale di appartenenza.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 6.F.

---

[12] L'indicatore misura l'ammontare dei compensi percepiti dallo studio professionale per i servizi erogati da ciascun addetto nell'arco temporale di un'ora.

[13] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[14] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[15] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[16] L'indicatore misura la plausibilità tra il numero delle ore di lavoro dichiarate dal contribuente ed il "valore aggiunto" prodotto.

[17] L'indicatore verifica la plausibilità tra la voce "altre componenti negative" ed il totale dei compensi.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 6.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. I valori soglia del "Rendimento orario professionisti" vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori compensi che si sommano al compenso puntuale e al compenso minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[18].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore, ponderata con la percentuale dei compensi derivante da attività non in regime di accreditamento/convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale[19], costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori compensi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 2,3083).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei compensi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di compenso con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali"[20].

RENDIMENTO ORARIO PROFESSIONISTI

Per ogni contribuente, viene calcolata la variabile "Ore teoriche del professionista"[21].

---

[18] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[19] La ponderazione con la percentuale dei compensi derivante da attività non in regime di accreditamento/convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale è pari a: 1 - [Percentuale sui compensi da Attività in regime di accreditamento (anche provvisorio) / convenzione con il SSN per la quale si richiede il rimborso (incluso il relativo ticket) divisa 100].

[20] La variabile è stata neutralizzata per la componente relativa ai compensi derivanti da attività in regime di accreditamento/convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale. Tale neutralizzazione è pari a: 1 - [Percentuale sui compensi da Attività in regime di accreditamento (anche provvisorio) / convenzione con il SSN per la quale si richiede il rimborso (incluso il relativo ticket) divisa 100].

[21] La variabile è calcolata come:

Ore teoriche del professionista = (professionista che opera in forma individuale)	Minor valore tra "Valore massimo annuo" e (((Compensi dichiarati - Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa - Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica - Consumi - Altre spese)/soglia massima di normalità economica dell'indicatore) - "Ore lavorate dai dipendenti");
Ore teoriche del professionista = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	Minor valore tra ("Valore massimo annuo" * Numero soci o associati che prestano attività nello studio) e (((Compensi dichiarati - Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa - Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica - Consumi - Altre spese)/soglia massima di normalità economica dell'indicatore) - "Ore lavorate dai dipendenti").

Il "Valore massimo annuo", ovvero 2400 ore (pari a 50*48), è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Le "Ore lavorate dai dipendenti" sono pari a Numero dipendenti * 50 * 48. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

In presenza di un valore della variabile "Ore teoriche del professionista" superiore a quello della variabile "Ore dichiarate dal professionista"[22], le "Ore dedicate all'attività"[23] sono aumentate per un valore pari alla differenza tra le "Ore teoriche del professionista" e le "Ore dichiarate dal professionista".

Il nuovo valore delle "Ore dedicate all'attività" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori compensi da normalità economica[24].

INCIDENZA DELLE ALTRE COMPONENTI NEGATIVE SUI COMPENSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Altre componenti negative" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Compensi da congruità e da normalità"[25].

Nel caso in cui il valore dichiarato delle "Altre componenti negative" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di spese eccedente tale valore, ponderata con la percentuale dei compensi derivante da attività non in regime di accreditamento/convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale[19], costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori compensi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei compensi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di compenso con l'utilizzo delle sole variabili contabili di spesa, e la somma delle stesse variabili contabili di spesa[26] (vedi tabella 1).

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione dei maggiori compensi da applicarsi alle altre componenti negative

Cluster	Coefficiente
1	1,3997
2	1,1324
3	1,3480

---

[22] La variabile è calcolata come:

Ore dichiarate dal professionista = (professionista che opera in forma individuale)	Numero di ore settimanali dedicate all'attività * numero di settimane di lavoro nell'anno;
Ore dichiarate dal professionista = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	Numero di ore settimanali dedicate all'attività * numero di settimane di lavoro nell'anno / Numero soci o associati che prestano attività nello studio.

[23] La definizione delle "Ore dedicate all'attività" è riportata nella "Nota alla variabile di regressione Ore dedicate all'attività".

[24] I maggiori compensi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il compenso puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo valore delle "Ore dedicate all'attività", e il compenso puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[25] Compensi da congruità e da normalità = Compenso puntuale da analisi della congruità + Maggiore compenso da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore compenso da normalità economica relativo all'indicatore "Rendimento orario professionisti".

[26] Le variabili sono state neutralizzate per la componente relativa ai compensi derivanti da attività in regime di accreditamento/convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale. Tale neutralizzazione è pari a: 1 - [Percentuale sui compensi da Attività in regime di accreditamento (anche provvisorio) / convenzione con il SSN per la quale si richiede il rimborso (incluso il relativo ticket) divisa 100].

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori compensi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "compenso puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di compenso ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del compenso puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[27]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "compenso minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "compensi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "compenso puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "compensi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "compenso minimo" del contribuente.

Per questo studio la stima ha riguardato solamente i compensi derivanti da attività diverse da quelle in regime di accreditamento/convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale, pertanto ai compensi suddetti viene sommata la quota parte dei compensi dichiarati derivanti da attività in regime di accreditamento/convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale (per la quale si richiede il rimborso) al fine di determinare il compenso puntuale e il compenso minimo.

Al compenso puntuale e al compenso minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori compensi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nel Sub Allegato 6.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di compenso".

[27] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul compenso puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo compenso del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di compenso dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di compenso.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 6.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- tipologia della clientela;
- struttura organizzativa.

La tipologia della clientela ha portato a distinguere i contribuenti che svolgono prevalentemente attività in regime di accreditamento/convenzione con il SSN (cluster 3) da coloro che svolgono prevalentemente attività diverse da quelle effettuate in regime di accreditamento/convenzione con il SSN (cluster 1).

La struttura organizzativa ha consentito di enucleare i professionisti che operano presso strutture di terzi (cluster 2).

Di seguito vengono descritti i cluster emersi dall'analisi.

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 - CONTRIBUENTI CHE SVOLGONO PREVALENTEMENTE ATTIVITÀ DIVERSE DA QUELLE EFFETTUATE IN REGIME DI ACCREDITAMENTO (ANCHE PROVVISORIO)/CONVENZIONE CON IL SSN

NUMEROSITÀ: 69

Questo cluster è formato da contribuenti che originano la quasi totalità dei propri compensi (96%) da attività diverse da quelle svolte in regime di accreditamento (anche provvisorio)/convenzione con il SSN.

Tali soggetti, che si avvalgono di un dipendente nel 64% dei casi, operano all'interno di laboratori di analisi aventi una superficie di 50 mq. In termini di dotazione di beni strumentali, il 51% dei contribuenti dispone di 4 apparecchi per ematologia ed ematochimica ed il 32% di 2 apparecchi per batteriologia, virologia e urine.

Tra le attività svolte si segnala quella di laboratorio di analisi di base (biochimica clinica, ematologia e coagulazione, immunometria, microbiologia), fonte del 77% dei compensi. Da segnalare anche che il 14% dei componenti il cluster ottiene il 55% dei compensi da attività di laboratorio di analisi nell'ambito dell'istopatologia.

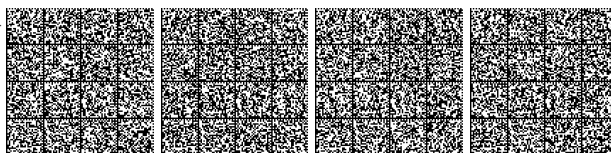
CLUSTER 2 - PROFESSIONISTI CHE OPERANO PREVALENTEMENTE PRESSO STRUTTURE DI TERZI

NUMEROSITÀ: 283

Il cluster è formato da lavoratori autonomi che operano senza altri addetti.

Tali contribuenti operano prevalentemente presso strutture di terzi, rappresentate principalmente da laboratori di analisi (fonte del 93% dei compensi per il 48% dei soggetti) e strutture sanitarie private, dalle quali il 34% dei soggetti origina il 92% dei propri compensi.

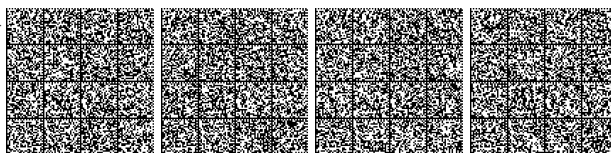
Coerentemente con la peculiarità del cluster, la gran parte di questi contribuenti dichiara di non disporre di superfici adibite a laboratorio.

Da segnalare anche che il 7% dei soggetti opera nell'ambito dell'istopatologia, derivandone il 91% dei compensi, e che un altro 7% dei componenti il cluster origina il 90% dei propri compensi dallo svolgimento di analisi nel campo della genetica.

CLUSTER 3 - CONTRIBUENTI CHE SVOLGONO PREVALENTEMENTE ATTIVITÀ IN REGIME DI ACCREDITAMENTO (ANCHE PROVVISORIO)/CONVENZIONE CON IL SSN

NUMEROSITÀ: 235

I soggetti appartenenti al cluster svolgono prevalentemente attività in regime di accreditamento (anche provvisorio)/convenzione con il SSN, dalle quali ottengono l'87% dei propri compensi. Più nel dettaglio, le attività in regime di accreditamento (anche provvisorio)/convenzione con il SSN per le quali si richiede il rimborso determinano il 78% dei compensi dei contribuenti del cluster, mentre quelle per cui il rimborso non è richiesto (cosiddetta franchigia) originano un terzo dei compensi per il 27% dei soggetti.

Tali contribuenti, che si avvalgono di 2 dipendenti nell'81% dei casi, operano in laboratori la cui superficie è pari a 78 mq e presentano una dotazione strumentale composta da: 3 apparecchi per ematologia ed ematochimica, 1-2 per batteriologia, virologia e urine ed uno per immunodiagnostica.

L'attività prevalente, svolta in maniera quasi esclusiva (95% dei compensi), è quella di laboratorio di analisi di base (biochimica clinica, ematologia e coagulazione, immunometria, microbiologia).

SUB ALLEGATO 6.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

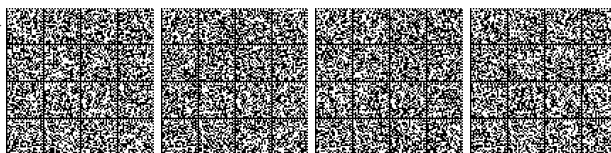
VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Intercetta	-7,89470962	-35,16478024	-37,38416977
Attività in regime di accreditamento/convenzione con il SSN	0,05643328	0,12128330	0,25862826
SSN	-0,76101118	-15,76207778	53,17884950
Clientela: laboratori, strutture sanitarie, altri	0,23570216	0,48263666	0,04701335
Assenza dipendenti	8,95191217	22,12217317	-2,74935096

Dove:

Attività in regime di accreditamento/convenzione con il SSN = Attività in regime di accreditamento (anche provvisorio)/convenzione con il SSN per la quale si richiede il rimborso (incluso il relativo ticket) + Attività in regime di accreditamento (anche provvisorio)/convenzione con il SSN per la quale non si richiede il rimborso (cosiddetta franchigia).

SSN è pari a 1 se (Attività in regime di accreditamento (anche provvisorio)/convenzione con il SSN per la quale si richiede il rimborso (incluso il relativo ticket) + Attività in regime di accreditamento (anche provvisorio)/convenzione con il SSN per la quale non si richiede il rimborso (cosiddetta franchigia)) è maggiore di zero, altrimenti è pari a zero.

Clientela: laboratori, strutture sanitarie, altri = Laboratori di analisi + Strutture sanitarie private: ambulatori, poliambulatori, ospedali, cliniche, case di riposo, case di cura, studi medici o altre strutture sanitarie private + Altre imprese e società + Scuole, università, palestre, organizzazioni sindacali + Altri soggetti.

Assenza dipendenti è pari a 1 se (Dipendenti a tempo pieno + Dipendenti a tempo parziale, assunti con contratto di formazione e lavoro, di inserimento, a termine, di lavoro intermittente, di lavoro ripartito; personale con contratto di somministrazione di lavoro) diviso 312 è pari a zero, altrimenti è pari a zero.

SUB ALLEGATO 6.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[28]);
- ***Incidenza delle altre componenti negative sui compensi*** = (Altre componenti negative*100)/(Compensi dichiarati[29]);
- ***Rendimento orario professionisti*** = (Compensi dichiarati – Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa – Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica – Consumi – Altre spese)/(Ore lavorate dai dipendenti[30] + Ore dichiarate dal professionista[31]);
- ***Resa oraria per addetto*** = (Compensi dichiarati – Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa – Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica)/(Numero addetti[32] * 50 * 48).

Dove:

- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali mobili - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria e non finanziaria.

---

[28] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[29] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i: Compensi da congruità e da normalità = Compenso puntuale da analisi della congruità + Maggiore compenso da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore compenso da normalità economica relativo all'indicatore "Rendimento orario professionisti".

[30] La variabile è calcolata come: Numero dipendenti * 50 * 48. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

[31] La variabile è calcolata come:

Ore dichiarate dal professionista = (professionista che opera in forma individuale)	Numero di ore settimanali dedicate all'attività * numero di settimane di lavoro nell'anno;
Ore dichiarate dal professionista = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	Numero di ore settimanali dedicate all'attività * numero di settimane di lavoro nell'anno / Numero soci o associati che prestano attività nello studio.

[32] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (professionista che opera in forma individuale)	"Fattore correttivo individuale" + Numero dipendenti dove: • "Fattore correttivo individuale" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e Numero ore settimanali dedicate all'attività)/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e Numero di settimane di lavoro nell'anno)/48;
Numero addetti = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	Numero soci o associati che prestano attività nello studio * "Fattore correttivo associazioni" + Numero dipendenti dove: • "Fattore correttivo associazioni" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e (Numero ore settimanali dedicate all'attività /Numero soci o associati che prestano attività nello studio))/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e (Numero di settimane di lavoro nell'anno/Numero soci o associati che prestano attività nello studio))/48.

Il "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno", ovvero 48 settimane, è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

SUB ALLEGATO 6.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

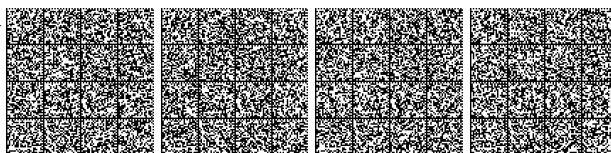
Cluster 1 - Contribuenti che svolgono prevalentemente attività diverse da quelle effettuate in regime di accreditamento (anche provvisorio)/convenzione con il SSN

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	5,02	10,78	16,64	20,82	24,08	27,22	29,19	31,59	32,40	33,84	38,26	39,05	41,00	48,96	56,12	57,88	63,96	70,37	93,29
	Gruppo territoriale 1, 3	18,18	22,31	22,31	26,12	26,74	26,74	31,70	32,86	41,26	44,02	44,02	47,76	54,26	54,26	56,65	60,72	78,26	89,50	89,50

Cluster 2 - Professionisti che operano prevalentemente presso strutture di terzi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	5,95	16,41	19,58	23,50	26,03	28,00	30,01	30,79	32,37	33,35	34,96	36,46	38,16	40,86	43,84	47,55	52,55	62,50	78,54
	Gruppo territoriale 1, 3	12,79	17,90	22,50	26,15	28,69	29,77	30,60	31,58	32,21	32,93	33,57	34,57	36,08	37,84	41,03	47,28	50,37	56,22	79,02

Cluster 3 - Contribuenti che svolgono prevalentemente attività in regime di accreditamento (anche provvisorio)/convenzione con il SSN

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa oraria per addetto	Gruppo territoriale 2, 5	13,76	19,76	22,13	24,79	26,23	28,02	29,64	31,20	34,45	36,18	37,75	41,45	43,97	46,07	49,15	52,59	57,19	65,69	86,90
	Gruppo territoriale 1, 3	10,63	10,63	10,63	18,15	18,15	19,59	19,59	19,72	19,72	19,72	26,51	26,51	37,13	37,13	53,47	53,47	58,00	58,00	60,55

SUB ALLEGATO 6.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Resa oraria per addetto	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 2, 5	24,08	95,00
1	Gruppo territoriale 1, 3	24,08	95,00
2	Gruppo territoriale 2, 5	19,58	80,00
2	Gruppo territoriale 1, 3	19,58	80,00
3	Gruppo territoriale 2, 5	22,13	90,00
3	Gruppo territoriale 1, 3	22,13	90,00

SUB ALLEGATO 6.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Contribuenti che svolgono prevalentemente attività diverse da quelle effettuate in regime di accreditamento (anche provvisorio)/convenzione con il SSN

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,53	1,62	1,89	3,28	5,05	6,77	10,41	12,98	13,68	14,14	16,16	22,70	36,50
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,84	3,50	5,06	7,20	7,41	10,58	11,44	12,85	15,16	22,15	24,76

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario professionisti	Gruppo territoriale 2, 5	0,67	6,94	8,52	10,78	12,37	18,17	21,52	21,99	23,48	24,21	26,09	27,61	30,16	34,08	35,81	38,93	40,36	53,71	67,67
	Gruppo territoriale 1, 3	13,16	20,21	20,21	20,86	21,61	21,61	24,90	26,91	30,34	31,00	31,00	32,14	36,49	36,49	37,95	43,67	58,43	74,46	74,46

Cluster 2 - Professionisti che operano prevalentemente presso strutture di terzi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,16	1,04	2,51	5,95	14,37
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,37	3,94	8,09	10,62	14,32	15,92	19,76	20,18	24,81	25,00	29,34

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario professionisti	Gruppo territoriale 2, 5	5,83	12,50	16,62	20,43	21,97	25,16	26,81	28,52	29,31	30,12	30,64	31,30	32,88	34,33	37,39	40,30	42,67	54,17	62,50
	Gruppo territoriale 1, 3	11,36	16,20	19,13	24,58	26,35	28,30	28,96	29,48	29,96	30,58	30,97	31,38	32,43	33,11	34,79	38,27	41,98	48,39	54,09

Cluster 3 - Contribuenti che svolgono prevalentemente attività in regime di accreditamento (anche provvisorio)/convenzione con il SSN

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza delle altre componenti negative sui compensi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,30	0,91	1,86	2,80	3,26	3,76	4,43	4,77	5,59	6,71	7,36	8,35	9,34	11,42	14,08	17,43
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,05	1,73	2,27	3,55	4,28	5,43	6,33	7,48	8,24	9,06	12,35	14,22	19,03

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Rendimento orario professionisti	Gruppo territoriale 2, 5	7,42	11,27	14,11	15,71	17,17	18,33	19,67	21,31	22,76	23,93	26,37	27,63	28,70	31,40	33,32	35,32	39,87	43,97	54,56
	Gruppo territoriale 1, 3	6,50	6,50	6,50	16,26	16,26	18,24	18,24	19,09	19,09	19,09	19,53	19,53	20,03	20,03	28,80	28,80	30,05	30,05	32,54

SUB ALLEGATO 6.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza delle altre componenti negative sui compensi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	25,00	35,00
2	Tutti i soggetti	25,00	35,00
3	Tutti i soggetti	25,00	35,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Rendimento orario professionisti
		Soglia massima
1	Gruppo territoriale 2, 5	58,43
1	Gruppo territoriale 1, 3	58,43
2	Gruppo territoriale 2, 5	62,50
2	Gruppo territoriale 1, 3	62,50
3	Gruppo territoriale 2, 5	54,56
3	Gruppo territoriale 1, 3	54,56

SUB ALLEGATO 6.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Consumi + Altre spese	-	1,1325	1,3901
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica(1)	-	1,1314	1,2809
Ore dedicate all'attività (2): Età professionale fino a 3 anni	-	-2,7505	-
Ore dedicate all'attività (2)	16,4683	30,9883	26,2854
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica(1) + Consumi + Altre spese	1,3997	-	-
Valore dei beni strumentali mobili(*)	0,2206	0,1995	0,1913

Dove:

- **Età professionale** = Periodo di imposta – Anno d'inizio attività.

(1) La variabile va calcolata al netto delle "Quote per affitto locali" e del 30% delle rimanenti "Spese per l'utilizzo di servizi di terzi" e "Costi sostenuti per strutture polifunzionali".

(2) Per il dettaglio vedi "Nota alla variabile di regressione Ore dedicate all'attività".

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

- Tutte le variabili sono ponderate per: 1 – [Percentuale sui compensi da Attività in regime di accreditamento (anche provvisorio) / convenzione con il SSN per la quale si richiede il rimborso (incluso il relativo ticket) divisa 100].

- Variabili contabili espresse in euro.

NOTA ALLA VARIABILE DI REGRESSIONE

ORE DEDICATE ALL'ATTIVITÀ

La variabile "Ore dedicate all'attività" è calcolata come:

Ore dedicate all'attività = (professionista che opera in forma individuale)	"Fattore correttivo individuale"*50*48 dove: • "Fattore correttivo individuale" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e numero ore settimanali dedicate all'attività)/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e numero di settimane di lavoro nell'anno)/48
Ore dedicate all'attività = (esercizio collettivo dell'attività professionale)	(Numero di soci o associati che prestano attività nello studio)*"Fattore correttivo associazioni"*50*48 dove: • "Fattore correttivo associazioni" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno" • "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e (numero ore settimanali dedicate all'attività/numero soci o associati che prestano attività nello studio))/50 • "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e (numero di settimane di lavoro nell'anno /numero soci o associati che prestano attività nello studio))/48

Il "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno", ovvero 48 settimane, è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo di imposta" diviso 12).

ALLEGATO 7

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CORRETTIVO APPRENDISTI

Nell'ambito dell'analisi della congruità trova applicazione un correttivo connesso all'eventuale presenza di apprendisti.

Tale correttivo, che riduce l'importo delle spese per il lavoro prestato dagli apprendisti utilizzato nella stima dei ricavi, opera in modo decrescente rispetto al periodo di apprendistato complessivamente effettuato, in modo da tener conto del progressivo aumento della qualificazione professionale. Pertanto, minore è il periodo di apprendistato svolto, maggiore sarà la percentuale di riduzione applicata.

Il valore contabile delle spese per le prestazioni di lavoro degli apprendisti, adeguato a seguito dell'applicazione del correttivo, e' quello che viene considerato nel calcolo della variabile "Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa", utilizzata nella determinazione dei ricavi al netto dei "Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)"[1].

Ai fini dell'applicazione del correttivo in questione:

- le "Spese per le prestazioni di lavoro degli apprendisti" devono essere non superiori alle "Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa", al netto dei "Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)";
- l'"Ammontare delle spese di cui al rigo X01 utilizzate ai fini del calcolo" è determinato applicando alle "Spese per le prestazioni di lavoro degli apprendisti" la formula di riduzione del peso degli apprendisti[2]. L'"Ammontare delle spese di cui al rigo X01 utilizzate ai fini del calcolo" non può essere inferiore al 70% delle "Spese per le prestazioni di lavoro degli apprendisti".

---

[1] La variabile ["Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa" - "Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)"] viene utilizzata nella stima dei ricavi al netto della differenza tra le "Spese per le prestazioni di lavoro degli apprendisti" e l'"Ammontare delle spese di cui al rigo X01 utilizzate ai fini del calcolo".

[2] La formula di riduzione del peso degli apprendisti è la seguente:

$$\% \, app = 30\% \times ((TriTot - Tri1)/TriTot + (TriTot - Tri12)/TriTot)/2$$

dove:

- **% app** è la percentuale di riduzione delle spese per il lavoro prestato dagli apprendisti;
- **TriTot** è pari al numero di trimestri della durata del contratto di apprendistato;
- **Tri1** è pari al numero di trimestri di apprendistato complessivamente effettuati alla data di inizio del periodo d'imposta (Tri1 vale zero in caso di inizio del contratto di apprendistato nel corso del periodo d'imposta);
- **Tri12** è pari al numero di trimestri di apprendistato complessivamente effettuati alla data di fine del periodo d'imposta (Tri12 sarà pari a TriTot in caso di fine del contratto di apprendistato nel corso del periodo d'imposta).

ALLEGATO 8

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

NEUTRALIZZAZIONE DEGLI AGGI O RICAVI FISSI

Alcune delle variabili utilizzate nell'analisi della congruità presenti nei quadri del personale e degli elementi contabili, annotate nel modello in maniera indistinta, vengono neutralizzate per tener conto della componente relativa all'attività di vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso.

La neutralizzazione viene applicata alle seguenti variabili:

- Personale addetto all'attività:
  - Percentuale di lavoro prestato da "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale";
  - Percentuale di lavoro prestato da "Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa";
  - Percentuale di lavoro prestato da "Associati in partecipazione";
  - Percentuale di lavoro prestato da "Soci amministratori";
  - Percentuale di lavoro prestato da "Soci non amministratori".
- Elementi contabili:
  - Spese per acquisti di servizi;
  - Spese per acquisti di servizi, di cui per compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires);
  - Altri costi per servizi;
  - Costo per il godimento di beni di terzi (canoni di leasing, canoni relativi a beni immobili, royalties), di cui per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria;
  - Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa;
  - Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa, di cui per compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone);
  - Oneri diversi di gestione, di cui per abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria;
  - Oneri diversi di gestione, di cui per spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;
  - Valore dei beni strumentali;
  - Valore dei beni strumentali, di cui "valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria".

La neutralizzazione viene effettuata in base al **coefficiente di scorporo**, calcolato come il minor valore tra

$$\frac{\textbf{Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso}}{\textbf{Margine lordo complessivo aziendale calcolato}}$$

e

$$\frac{\textbf{Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso}}{\textbf{Altri costi}}$$

Se **Altri costi** è uguale a zero allora il rapporto:

$$\frac{\textbf{Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso}}{\textbf{Altri costi}}$$

è posto pari ad 1.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- **Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso**[1] = Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- **Margine lordo complessivo aziendale calcolato** = Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso + Margine lordo calcolato per attività diverse dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- **Margine lordo calcolato per attività diverse dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) * Indice di margine medio[2];
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR[3] - Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Altri costi =** Spese per acquisti di servizi - Spese per acquisti di servizi, di cui per compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per il godimento di beni terzi (canoni di leasing, canoni relativi a beni immobili, royalties), di cui per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa, di cui per compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Oneri diversi di gestione, di cui per abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Oneri diversi di gestione, di cui per spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, il valore dell'**Indice di margine medio**, da utilizzare per il calcolo del coefficiente di scorporo, è ottenuto ponderando i valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo con le relative probabilità di appartenenza (vedi tabella 1).

---

[1] Se la variabile Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso è minore di zero, viene posta uguale a zero.

[2] Per singolo studio di settore, per l'attività d'impresa, l'Indice di margine medio è stato individuato sulla platea dei contribuenti coerenti, normali e con margine lordo positivo distintamente per gruppo omogeneo (cluster), come rapporto tra l'ammontare complessivo del Margine lordo dichiarato e l'ammontare complessivo del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi). Il Margine lordo dichiarato è pari a [Ricavi dichiarati – (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)]. L'Indice di margine medio permette di calcolare il Margine lordo per attività diverse dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso, sulla base del Costo del venduto e del Costo per la produzione di servizi, indipendentemente dal livello dei Ricavi dichiarati;

dove:

Ricavi dichiarati = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR).

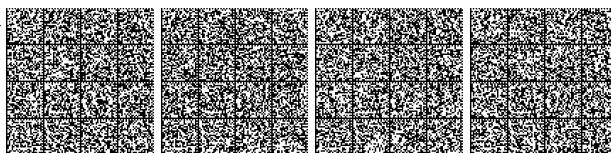
[3] Il richiamo dell'art. 93, comma 5 del TUIR, è riferito al testo vigente anteriormente all'abrogazione della norma operata dall'art. 1, comma 70 della legge 27 dicembre 2006, n. 296 (opere, forniture e servizi ultrannuali con inizio di esecuzione non successivo al periodo d'imposta in corso alla data del 31 dicembre 2006).

La neutralizzazione non viene effettuata nei seguenti casi:

- (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) inferiore o uguale a zero;
- Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso inferiori o uguali al Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Tabella 1 – Valori dell'Indice di margine medio

Studio di Settore	Cluster	Valore
VK08U	1	4,4718
VK08U	2	2,8992
VK08U	3	6,9984
VK08U	4	2,8278
VK08U	5	2,7408
VK08U	6	19,3721
VK08U	7	4,5929
VK08U	8	2,1234
VK08U	9	5,4164
VK08U	10	5,0609
VK08U	11	5,8570
VK08U	12	9,8851
VK16U	1	4,3008
VK16U	2	19,6380
VK16U	3	1,3982
VK16U	4	12,4425
VK16U	5	21,8675

11A16821

DECRETO 28 dicembre 2011.

Approvazione di n. 28 studi di settore relativi ad attività economiche nel comparto del commercio.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA
E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, recante disposizioni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 26 ottobre 1972, n. 633, recante disposizioni in materia di imposta sul valore aggiunto;

Visto il testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni;

Visto l'articolo 62-*bis* del decreto legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito con modificazioni dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede che gli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze elaborino, in relazione ai vari settori economici, appositi studi di settore;

Visto il medesimo articolo 62-*bis* del citato decreto legge n. 331 del 1993, che prevede che gli studi di settore siano approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'articolo 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, e successive modificazioni, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione dall'applicazione degli stessi;

Visto l'articolo 10-*bis* della legge 8 maggio 1998, n. 146, concernente le modalità di revisione ed aggiornamento degli studi di settore;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, e successive modificazioni, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che, a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria, sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro delle finanze 10 novembre 1998 che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'articolo 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, modificata con successivi decreti del 5 febbraio 1999, del 24 ottobre 2000, del 2 agosto 2002, del 14 luglio 2004, 27 gennaio 2007, 19 marzo 2009, 4 dicembre 2009, 20 ottobre 2010 e 29 marzo 2011;

Visto l'articolo 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, che ha istituito il Ministero dell'economia e delle finanze, attribuendogli le funzioni dei Ministeri del tesoro, del bilancio e della programmazione economica e delle finanze;

Visto l'articolo 57 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, e successive modificazioni, che ha istituito le Agenzie fiscali;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 16 novembre 2007, che ha approvato la tabella di classificazione delle attività economiche;

Visto il decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze 11 febbraio 2008, concernente la semplificazione degli obblighi di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini degli studi di settore;

Visto l'articolo 8 del decreto legge del 29 novembre 2008, n. 185, convertito con la legge n. 2 del 28 gennaio 2009, recante misure urgenti per il sostegno a famiglie, lavoro, occupazione e impresa e per ridisegnare in funzione anti-crisi il quadro strategico nazionale;

Visto il decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze 19 maggio 2009, recante disposizioni sull'elaborazione degli studi di settore su base regionale o comunale;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 25 maggio 2010, e successive modificazioni, concernente l'approvazione dei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore da utilizzare per il periodo d'imposta 2009;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 31 gennaio 2011, concernente l'approvazione del programma di revisione degli studi di settore applicabili a partire dal periodo d'imposta 2011;

Visto l'articolo 1 del decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri del 25 marzo 2011, recante, tra l'altro, la proroga dei termini per la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale dei decreti di approvazione degli studi di settore;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti in data 1 dicembre 2011;

Decreta:

Articolo 1

(Approvazione degli studi di settore)

1. Sono approvati, in base all'articolo 62-*bis* del decreto legge 30 agosto 1993, n. 331 gli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore del commercio:

a) Studio di settore UM47U (che sostituisce lo studio TM47U) - Commercio al dettaglio di natanti e accessori, codice attività 47.64.20;

b) Studio di settore UM81U (che sostituisce lo studio di settore TM81U) - Commercio all'ingrosso di prodotti petroliferi e lubrificanti per autotrazione, di combustibili per riscaldamento, codice attività 46.71.00;

c) Studio di settore VM06A (che sostituisce lo studio di settore UM06A) - Commercio al dettaglio in esercizi non specializzati di computer, periferiche, attrezzature per le telecomunicazioni, elettronica di consumo audio e video, elettrodomestici, codice attività 47.19.20; Commercio al dettaglio di apparecchiature per le telecomunicazioni e la telefonia in esercizi specializzati, codice attività 47.42.00; Commercio al dettaglio di apparecchi audio e video in esercizi specializzati, codice attività 47.43.00; Commercio al dettaglio di tende e tendine, codice attività 47.53.11; Commercio al dettaglio di elettrodomestici in esercizi specializzati, codice attività 47.54.00; Commercio al dettaglio di utensili per la casa, di cristallerie e vasellame, codice attività 47.59.20; Commercio al dettaglio di articoli per l'illuminazione, codice attività 47.59.30; Commercio al dettaglio di macchine per cucire e per maglieria per uso domestico, codice attività 47.59.40; Commercio al dettaglio di altri articoli per uso domestico nca, codice attività 47.59.99; Commercio al dettaglio di registrazioni musicali e video in esercizi specializzati, codice attività 47.63.00;

d) Studio di settore VM06B (che sostituisce lo studio di settore UM06B) - Commercio al dettaglio di strumenti musicali e spartiti, codice attività 47.59.60;

e) Studio di settore VM08U (che sostituisce lo studio di settore UM08U) - Commercio al dettaglio di articoli sportivi, biciclette e articoli per il tempo libero, codice attività 47.64.10; Commercio al dettaglio di giochi e giocattoli (inclusi quelli elettronici), codice

attività 47.65.00; Commercio al dettaglio di armi e munizioni, articoli militari, codice attività 47.78.50; Ricarica di bombole per attività subacquee, codice attività 93.19.91;

f) Studio di settore VM09A (che sostituisce lo studio di settore UM09A) - Commercio all'ingrosso e al dettaglio di autovetture e di autoveicoli leggeri, codice attività 45.11.01; Intermediari del commercio di autovetture e di autoveicoli leggeri (incluse le agenzie di compravendita), codice attività 45.11.02; Commercio all'ingrosso e al dettaglio di altri autoveicoli, codice attività 45.19.01; Intermediari del commercio di altri autoveicoli (incluse le agenzie di compravendita), codice attività 45.19.02;

g) Studio di settore VM09B (che sostituisce lo studio di settore UM09B) - Commercio all'ingrosso e al dettaglio di motocicli e ciclomotori, codice attività 45.40.11; Intermediari del commercio di motocicli e ciclomotori, codice attività 45.40.12;

h) Studio di settore VM10U (che sostituisce lo studio di settore UM10U) - Commercio all'ingrosso di parti e accessori di autoveicoli, codice attività 45.31.01; Intermediari del commercio di parti ed accessori di autoveicoli, codice attività 45.31.02; Commercio al dettaglio di parti e accessori di autoveicoli, codice attività 45.32.00; Commercio all'ingrosso e al dettaglio di parti e accessori per motocicli e ciclomotori, codice attività 45.40.21; Intermediari del commercio di parti ed accessori di motocicli e ciclomotori, codice attività 45.40.22;

i) Studio di settore VM15B (che sostituisce lo studio di settore UM15B) - Commercio al dettaglio di materiale per ottica e fotografia, codice attività 47.78.20;

j) Studio di settore VM16U (che sostituisce lo studio di settore UM16U) - Commercio al dettaglio di articoli di profumeria, prodotti per toletta e per l'igiene personale, codice attività 47.75.10;

k) Studio di settore VM18A (che sostituisce lo studio di settore UM18A) - Commercio all'ingrosso di fiori e piante, codice attività 46.22.00;

l) Studio di settore VM18B (che sostituisce lo studio di settore UM18B) - Commercio all'ingrosso di animali vivi, codice attività 46.23.00;

m) Studio di settore VM19U (che sostituisce lo studio di settore UM19U) - Commercio all'ingrosso di tessuti, codice attività 46.41.10; Commercio all'ingrosso di articoli di merceria, filati e passamaneria, codice attività 46.41.20; Commercio all'ingrosso di altri articoli tessili, codice attività 46.41.90; Commercio all'ingrosso di abbigliamento e accessori, codice attività 46.42.10; Commercio all'ingrosso di camicie, biancheria intima, maglieria e simili, codice attività 46.42.30;

n) Studio di settore VM20U (che sostituisce lo studio di settore UM20U) - Commercio al dettaglio di articoli di cartoleria e forniture per ufficio, codice attività 47.62.20;

o) Studio di settore VM21A (che sostituisce lo studio di settore UM21A) - Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi freschi, codice attività 46.31.10;

p) Studio di settore VM21B (che sostituisce lo studio di settore UM21B) - Commercio all'ingrosso di bevande alcoliche, codice attività 46.34.10; Commercio all'ingrosso di bevande non alcoliche, codice attività 46.34.20;

q) Studio di settore VM21C (che sostituisce lo studio di settore UM21C) - Commercio all'ingrosso di prodotti della pesca freschi, codice attività 46.38.10; Commercio

all'ingrosso di prodotti della pesca congelati, surgelati, conservati, secchi, codice attività 46.38.20;

r) Studio di settore VM21D (che sostituisce lo studio di settore UM21D) - Commercio all'ingrosso di carne fresca, congelata e surgelata, codice attività 46.32.10;

s) Studio di settore VM21E (che sostituisce lo studio di settore UM21E) - Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi conservati, codice attività 46.31.20; Commercio all'ingrosso di prodotti di salumeria, codice attività 46.32.20; Commercio all'ingrosso di prodotti lattiero-caseari e di uova, codice attività 46.33.10; Commercio all'ingrosso di oli e grassi alimentari di origine vegetale o animale, codice attività 46.33.20; Commercio all'ingrosso di zucchero, cioccolato, dolciumi e prodotti da forno, codice attività 46.36.00; Commercio all'ingrosso di tè, cacao e spezie, codice attività 46.37.02; Commercio all'ingrosso di pasti e piatti pronti, codice attività 46.38.30; Commercio all'ingrosso di altri prodotti alimentari, codice attività 46.38.90; Commercio all'ingrosso non specializzato di prodotti surgelati, codice attività 46.39.10; Commercio all'ingrosso non specializzato di altri prodotti alimentari, bevande e tabacco, codice attività 46.39.20;

t) Studio di settore VM22A (che sostituisce lo studio di settore UM22A) - Commercio all'ingrosso di elettrodomestici, di elettronica di consumo audio e video, codice attività 46.43.10; Commercio all'ingrosso di supporti registrati, audio, video (Cd, Dvd e altri supporti), codice attività 46.43.20; Commercio all'ingrosso di articoli per l'illuminazione; materiale elettrico vario per uso domestico, codice attività 46.47.30; Commercio all'ingrosso di apparecchi e materiali telefonici, codice attività 46.52.01; Commercio all'ingrosso di nastri non registrati, codice attività 46.52.02;

u) Studio di settore VM22B (che sostituisce lo studio di settore UM22B) - Commercio all'ingrosso di vetreria e cristalleria, codice attività 46.44.10; Commercio all'ingrosso di ceramiche e porcellana, codice attività 46.44.20; Commercio all'ingrosso di coltelleria, posateria e pentolame, codice attività 46.44.40;

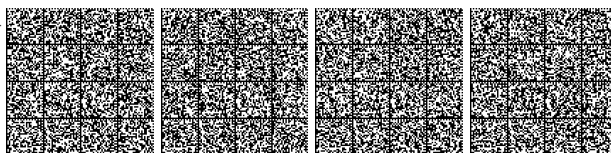
v) Studio di settore VM22C (che sostituisce lo studio di settore UM22C) - Commercio all'ingrosso di mobili di qualsiasi materiale, codice attività 46.47.10;

w) Studio di settore VM25A (che sostituisce lo studio di settore UM25A) - Commercio all'ingrosso di giochi e giocattoli, codice attività 46.49.30;

x) Studio di settore VM25B (che sostituisce lo studio di settore UM25B) - Commercio all'ingrosso di articoli sportivi (incluse le biciclette), codice attività 46.49.40; Commercio all'ingrosso di imbarcazioni da diporto, codice attività 46.69.11;

y) Studio di settore VM29U (che sostituisce lo studio di settore UM29U) - Commercio al dettaglio di mobili per la casa, codice attività 47.59.10; Commercio al dettaglio di articoli in legno, sughero, vimini e articoli in plastica per uso domestico, codice attività 47.59.91;

z) Studio di settore VM30U (che sostituisce lo studio di settore UM30U) - Commercio al dettaglio di prodotti surgelati, codice attività 47.11.50;

aa) Studio di settore VM32U (che sostituisce lo studio di settore UM32U) - Commercio al dettaglio di oggetti d'arte (incluse le gallerie d'arte), codice attività 47.78.31; Commercio al dettaglio di oggetti d'artigianato, codice attività 47.78.32; Commercio al dettaglio di arredi sacri ed articoli religiosi, codice attività 47.78.33; Commercio al

dettaglio di articoli da regalo e per fumatori, codice attività 47.78.34; Commercio al dettaglio di bomboniere, codice attività 47.78.35; Commercio al dettaglio di chincaglieria e bigiotteria (inclusi gli oggetti ricordo e gli articoli di promozione pubblicitaria), codice attività 47.78.36; Commercio al dettaglio di articoli per le belle arti, codice attività 47.78.37;

bb) Studio di settore VM35U (che sostituisce lo studio di settore UM35U) - Erboristerie, codice attività 47.75.20.

2. Gli elementi necessari alla determinazione presuntiva dei ricavi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono individuati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio di cui agli allegati:

1 per lo studio di settore UM47U;

2 per lo studio di settore UM81U;

3 per lo studio di settore VM06A;

4 per lo studio di settore VM06B;

5 per lo studio di settore VM08U;

6 per lo studio di settore VM09A;

7 per lo studio di settore VM09B;

8 per lo studio di settore VM10U;

9 per lo studio di settore VM15B;

10 per lo studio di settore VM16U;

11 per lo studio di settore VM18A;

12 per lo studio di settore VM18B;

13 per lo studio di settore VM19U;

14 per lo studio di settore VM20U;

15 per lo studio di settore VM21A;

16 per lo studio di settore VM21B;

17 per lo studio di settore VM21C;

18 per lo studio di settore VM21D;

19 per lo studio di settore VM21E;

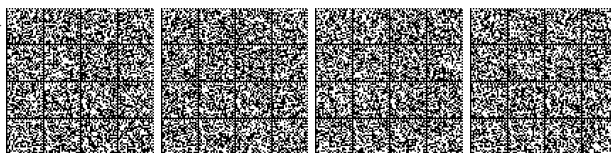
20 per lo studio di settore VM22A;

21 per lo studio di settore VM22B;

22 per lo studio di settore VM22C;

23 per lo studio di settore VM25A;

24 per lo studio di settore VM25B;

25 per lo studio di settore VM29U;

26 per lo studio di settore VM30U;

27 per lo studio di settore VM32U;

28 per lo studio di settore VM35U.

3. Il correttivo relativo agli apprendisti, applicabile agli studi di cui agli allegati da n.1 a n. 28, è individuato sulla base della nota tecnica e metodologica in allegato n. 29.

4. La neutralizzazione relativa agli aggi ed ai ricavi fissi, applicabile agli studi di cui agli allegati n. 1 e da n. 3 a n. 28, è individuata sulla base della nota tecnica e metodologica in allegato n. 30.

5. Il programma informatico, realizzato dall'Agenzia delle entrate, di ausilio all'applicazione degli studi di settore segnala anche la coerenza e la normalità economica risultanti dagli specifici indicatori.

6. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1, fermo restando il disposto dell'articolo 2 e tenuto conto delle disposizioni di cui al decreto 11 febbraio 2008. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per attività prevalente, con riferimento alla quale si applicano gli studi di settore, si intende quella da cui deriva, nel periodo d'imposta, la maggiore entità dei ricavi.

7. Gli studi di settore approvati con il presente decreto si applicano, ai fini dell'accertamento, a decorrere dal periodo di imposta in corso alla data del 31 dicembre 2011. Ai sensi dell'articolo 8 del decreto legge del 29 novembre 2008, n. 185, gli studi possono essere integrati per tener conto dello stato di crisi economica e dei mercati.

Articolo 2

(Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore)

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'articolo 85, comma 1, esclusi quelli di cui alle lettere c), d) ed e) del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni, di ammontare superiore a euro 5.164.569;

b) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;

c) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

Articolo 3

(Variabili delle imprese)

1. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore approvati con il presente decreto è stata effettuata sulla base delle informazioni contenute nei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore, approvati con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 25 maggio 2010, e successive modificazioni, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'articolo 5 del presente decreto.

Articolo 4

(Determinazione del reddito imponibile)

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'articolo 85 del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere c), d), e) ed f), del comma 1 del medesimo articolo, del citato testo unico, nonché dei ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'articolo 85, comma 1, lettere c), d), e) ed f), del menzionato testo unico, nonché i ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle variabili di cui all'articolo 3 del presente decreto devono essere considerati i componenti negativi inerenti l'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base allo studio di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'articolo 93, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni. Per lo studio di settore UM81U i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base allo studio di settore, vanno altresì aumentati dell'ammontare delle accise rimborsate all'impresa, nel corso dell'anno, dagli organi competenti.

Articolo 5

(Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore)

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Articolo 6

(Modificazioni al decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze 11 febbraio 2008)

1. All'articolo 5 del decreto ministeriale 11 febbraio 2008, dopo il comma 2, è inserito il seguente:

«2-bis. La disposizione di cui al comma 1 si applica anche ai soggetti esercenti attività d'impresa, cui si applicano gli studi di settore, per il periodo d'imposta in cui cessa di avere applicazione il regime previsto dai commi da 96 a 117 dell'articolo 1 della legge 24 dicembre 2007, n. 244, ed ai soggetti che esercitano in maniera prevalente l'attività contraddistinta dal codice 68.20.02 – "Affitto di aziende"».

2. Al comma 3 dell'articolo 5 del decreto ministeriale 11 febbraio 2008, l'inciso «e 2» è sostituito dal seguente: «, 2 e 2-bis».

3. Al comma 4 dell'articolo 5 del decreto ministeriale 11 febbraio 2008, dopo la parola «2010», sono aggiunte le seguenti: «, ad eccezione di quanto previsto dal comma 2-bis, ed a quello in corso alla data del 31 dicembre 2011».

Il presente decreto sarà pubblicato nella Gazzetta Ufficiale della Repubblica italiana.

Roma, 28 dicembre 2011

Il Ministro: MONTI

ALLEGATO 1

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM47U

COMMERCIO AL DETTAGLIO DI NATANTI E FORNITURE DI BORDO

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore UM47U, evoluzione dello studio TM47U.

L'attività economica oggetto dello studio di settore UM47U è quella relativa al seguente codice ATECO 2007:

- 47.64.20 - Commercio al dettaglio di natanti e accessori.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello TM47U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 210.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 987.

Nella prima fase di analisi 140 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 17 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti e servizi offerti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);

- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 830.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 1.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 1.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dello studio sulla "Territorialità del livello delle retribuzioni"[9] che differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

Nella definizione della funzione di ricavo il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio".

Nel Sub Allegato 1.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 1.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[10].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[11].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[12]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 1.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

---

[10] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[11] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[12] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$\mathrm{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \mathrm{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \mathrm{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove *n* è il numero complessivo di gruppi omogenei.

- ***Durata delle scorte*[13]*;***
- ***Ricarico*[14]*;***
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*[15]*.***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 1.C .

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[16] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[17] a livello provinciale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 1. D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 1.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[18] o indeterminato[19] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*[20]**;

---

[13] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[14] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

[15] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[16] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[17] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[18] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[19] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[21];
- ***Durata delle scorte***[22]***;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[23];
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[24]**.**

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 1.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 1.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 1.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[25].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,1453).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

---

[20] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[21] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[22] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[23] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[24] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[25] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[25].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,4449).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[26] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[27], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[28].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[29] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

---

[26] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[27] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2\times \text{soglia_massima}\times(\text{Esistenze iniziali}+\text{Costi acquisto materie prime}+\text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali}\times 365)]}{(2\times \text{soglia_massima} + 365)}$$

[28] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[29] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[28].

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	69,58
2	75,59
3	74,36
4	70,32

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità"[30].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,0830
2	1,0502
3	1,0936
4	1,1216

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

[30] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[31]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 1.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[31] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 1.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base del fattore tipologia di offerta. Tale fattore ha consentito di contraddistinguere i punti vendita con assortimento ampio (cluster 1) da quelli che presentano un assortimento costituito prevalentemente da forniture nautiche (cluster 4), piuttosto che un'offerta integrata da motori e imbarcazioni (cluster 3) o focalizzata prevalentemente sulle imbarcazioni (cluster 2).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 – NEGOZI CON ASSORTIMENTO ALQUANTO AMPIO

NUMEROSITÀ: 257

Le imprese del cluster presentano un assortimento alquanto ampio. Tra i prodotti offerti, in genere, sono presenti attrezzature di bordo e di coperta (nel 53% dei casi il 18% dei ricavi), carte nautiche e strumenti (per esempio bussole, antenne, ecoscandagli, radar, GPS, ecc.) (nel 33% il 6%), equipaggiamento elettrico (per esempio allarmi, generatori di corrente, pompe di sentina, batterie, ecc.) (nel 32% il 4%), attrezzature per approdi e alaggio (nel 28% il 6%) e vernici (nel 25% il 5%). L'offerta merceologica, talvolta, è costituita da natanti, quali unità pneumatiche da diporto (gommoni, ecc.) (nel 14% dei casi il 5% dei ricavi) piuttosto che da cabinati a vela (nel 12% il 77%), oltre che da motori fuoribordo 4 tempi (nel 18% dei casi l'8% dei ricavi), motori entrobordo, entrofuoribordo (nell'11% il 23%), motori fuoribordo 2 tempi (nell'11% il 5%), da abbigliamento e calzature per nautica, abbigliamento sportivo e casual (nel 35% dei casi il 26% dei ricavi) e da altri accessori, quali attrezzatura da pesca/pesca subacquea (nel 31% il 35%) e attrezzatura subacquea (nel 29% il 17%). I soggetti appartenenti al cluster talvolta affiancano all'offerta di prodotti quella di servizi, quali: manutenzione, riparazione, verniciatura natanti e barche (nel 25% dei casi il 19% dei ricavi), canoni da alaggio e da rimessaggio natanti e barche (nell'11% il 26%) e noleggio di natanti e barche, accessori, attrezzature varie (nell'11% il 17%).

Nel 25% dei casi il 48% dei ricavi deriva dalla vendita a catalogo.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente spazi interni per la vendita e l'esposizione della merce (78 mq), spazi al coperto destinati a magazzino (54 mq), locali destinati ad uffici (13 mq), spazi esterni per la vendita e l'esposizione della merce (147 mq nel 23% dei casi) e 6 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (36% di capitali e 25% di persone) e nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti, di cui 1 dipendente.

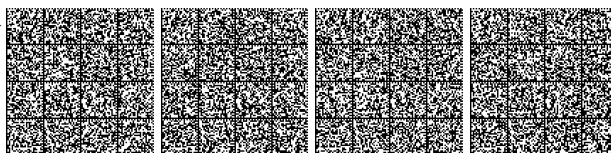
Gli approvvigionamenti sono generalmente effettuati tramite commercianti all'ingrosso (36% degli acquisti), produttori (56% degli acquisti nel 47% dei casi) e distributori esclusivi nazionali e/o locali (53% nel 36%).

CLUSTER 2 – NEGOZI CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SULLE IMBARCAZIONI

NUMEROSITÀ: 120

Le imprese del cluster si caratterizzano per la vendita prevalente di motoscafi cabinati (37% dei ricavi), motoscafi semicabinati (17%), cabinati a vela (27% dei ricavi nel 13% dei casi) e altri motoscafi (15% nel 29%). Le imprese del cluster talvolta effettuano il servizio di vendita dell'usato di natanti, barche, motori, attrezzature e accessori (13% dei ricavi).

Nel 39% dei casi il 59% dei ricavi deriva dalla vendita a catalogo.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente spazi interni per la vendita e l'esposizione della merce (137 mq), spazi al coperto destinati a magazzino (131 mq), spazi all'aperto destinati a magazzino (66 mq), locali destinati ad uffici (32 mq), spazi esterni per la vendita e l'esposizione della merce (318 mq nel 36% dei casi) e nel 26% dei casi 16 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società di capitali (64% dei casi) e nell'attività sono generalmente impiegati 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

Gli approvvigionamenti sono generalmente effettuati da produttori (51% degli acquisti), privati (14%), distributori esclusivi nazionali e/o locali (42% degli acquisti nel 38% dei casi), concessionari (26% nel 15%) e commercianti all'ingrosso (21% nel 34%).

CLUSTER 3 – NEGOZI DI NAUTICA CON OFFERTA INTEGRATA DA MOTORI E IMBARCAZIONI

NUMEROSITÀ: 235

Le imprese del cluster si caratterizzano per la vendita prevalente di motori fuori bordo 4 tempi (25% dei ricavi), motori fuori bordo 2 tempi (10%) e unità pneumatiche da diporto (gommoni, ecc.) (17%) cui talvolta si affianca la vendita di motoscafi semicabinati (12% dei ricavi nel 22% dei casi) e altri motoscafi (22% nel 60%). Le imprese appartenenti al cluster talvolta affiancano all'offerta di prodotti quella di servizi, quali: manutenzione, riparazione, verniciatura natanti e barche (10% dei ricavi nel 50% dei casi), canoni da alaggio e da rimessaggio natanti e barche (10% nel 33%) e vendita dell'usato di natanti, barche, motori, attrezzature e accessori (8% nel 37%).

Nel 45% dei casi il 50% dei ricavi deriva dalla vendita a catalogo.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente spazi interni per la vendita e l'esposizione della merce (152 mq), spazi al coperto destinati a magazzino (113 mq), spazi all'aperto destinati a magazzino (68 mq), locali destinati ad uffici (18 mq), spazi esterni per la vendita e l'esposizione della merce (371 mq nel 31% dei casi) e nel 27% dei casi 23 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (32% di capitali e 29% di persone) e nell'attività sono generalmente impiegati 2 o 3 addetti, di cui 1 dipendente.

Gli approvvigionamenti sono generalmente effettuati tramite distributori esclusivi nazionali e/o locali (34% degli acquisti), produttori (33%) e commercianti all'ingrosso (21%).

CLUSTER 4 – NEGOZI CON OFFERTA RAPPRESENTATA PREVALENTEMENTE DA FORNITURE NAUTICHE

NUMEROSITÀ: 218

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che ottengono la maggior parte dei ricavi dalla vendita di attrezzature di bordo e di coperta (33% dei ricavi), equipaggiamento elettrico (per esempio allarmi, generatori di corrente, pompe di sentina, batterie, ecc.) (12%), carte nautiche e strumenti (per esempio bussole, antenne, ecoscandagli, radar, GPS, ecc.) (10%), attrezzature per approdi e alaggio (10%), vernici (10%), abbigliamento e calzature per nautica, abbigliamento sportivo e casual (8% dei ricavi nel 29% dei casi) e attrezzatura da pesca/pesca subacquea (6% nel 22%).

Nel 37% dei casi il 35% dei ricavi deriva dalla vendita a catalogo.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente spazi interni per la vendita e l'esposizione della merce (106 mq), spazi al coperto destinati a magazzino (82 mq), spazi all'aperto destinati a magazzino (30 mq), locali destinati ad uffici (14 mq), spazi esterni per la vendita e l'esposizione della merce (44 mq) e 4 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono in misura maggiore società (33% di persone e 26% di capitali) e per la restante parte ditte individuali; nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti di cui 1 dipendente.

Gli approvvigionamenti sono generalmente effettuati tramite commercianti all'ingrosso (39% degli acquisti), produttori (26%) e distributori esclusivi nazionali e/o locali (24%).

SUB ALLEGATO 1.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Intercetta	-1,39861107	-22,66646805	-14,72461308	-12,18271610
Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Attrezzature di bordo e di coperta	0,06007941	0,11240030	0,12749396	0,24769206
Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Attrezzature per approdi e alaggio	0,05244679	0,09589133	0,14599614	0,33513889
Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Equipaggiamento elettrico (per esempio allarmi, generatori di corrente, pompe di sentina, batterie, ecc.)	0,06289438	0,1521169	0,17392025	0,39905418
Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Carte nautiche e strumenti (per esempio bussole, antenne, ecoscandagli, radar, GPS, ecc.)	0,05265986	0,09563233	0,13123842	0,26934597
Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Vernici	0,06124159	0,14699045	0,15795844	0,41790254
Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Motoscafi cabinati	0,03784980	0,59419360	0,19443791	0,12675760
Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Motoscafi semicabinati	0,03694480	0,63211393	0,18634471	0,12240814
Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Altri motoscafi	0,04539843	0,22495188	0,36748188	0,15054127
Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Unità pneumatiche da diporto (gommoni, ecc.)	0,0452781	0,19768083	0,39686735	0,16173906
Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Motori fuoribordo 2 tempi	0,05217430	0,2301538	0,4578196	0,17226945
Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Motori fuoribordo 4 tempi	0,04991370	0,19353478	0,42412849	0,17273747
Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Attrezzatura subacquea	0,06826799	0,1287572	0,00846174	-0,00674070
Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Attrezzatura da pesca/pesca subacquea	0,06446658	0,1448622	0,00788563	-0,0103149
Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Abbigliamento e calzature per nautica, abbigliamento sportivo e casual	0,06951216	-0,00644420	0,0145324	-0,1857853
Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Vendita dell'usato di natanti, barche, motori, attrezzature e accessori	0,05608030	0,72552463	0,26459756	0,17216863

SUB ALLEGATO 1.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[32]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[32]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[33]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[34]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[35]).

---

[32] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[33] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[34] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[35] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[36];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[36] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[36] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 1.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Negozi con assortimento alquanto ampio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	15,18	42,1	63,32	82,47	115,34	165,80	215,40	255,75	337,74	395,38	464,15	518,06	578,47	678,11	877,10	1.147,87	1.467,69	6.790,65

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1 e 4	1,10	1,20	1,22	1,24	1,25	1,27	1,29	1,31	1,33	1,36	1,38	1,43	1,48	1,51	1,60	1,71	2,04	2,54	2,87
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	1,04	1,14	1,20	1,26	1,30	1,33	1,36	1,39	1,43	1,48	1,52	1,56	1,60	1,68	1,79	1,95	2,60	3,35	6,26
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	-2,36	0,50	2,81	4,21	6,11	7,47	11,35	11,94	12,87	14,02	17,28	18,12	19,98	22,05	24,10	26,59	30,53	40,47	53,22
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	-8,92	-0,81	1,85	7,27	10,50	13,11	14,45	16,43	21,40	24,66	28,39	32,00	35,77	38,37	41,72	47,64	51,61	61,79	81,81

Cluster 2 - Negozi con offerta focalizzata prevalentemente sulle imbarcazioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	2,00	23,04	63,30	85,43	102,12	113,58	133,96	150,12	171,80	183,86	205,79	227,98	246,25	311,43	385,43	500,09	679,67	1.340,25

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1 e 4	1,13	1,14	1,16	1,16	1,22	1,22	1,26	1,27	1,28	1,36	1,38	1,42	1,45	1,50	1,60	2,08	2,36	2,44	7,27
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	1,03	1,11	1,13	1,16	1,20	1,21	1,23	1,25	1,28	1,31	1,33	1,35	1,38	1,46	1,57	1,71	1,80	2,25	3,19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	-2,68	1,61	12,73	14,18	28,03	29,75	29,80	30,50	32,59	34,17	36,55	38,28	40,14	41,92	46,45	64,60	66,54	85,78	152,42
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	-19,18	-3,42	10,14	17,49	20,35	26,81	31,33	35,05	38,87	42,28	49,66	51,47	52,74	57,67	70,28	75,80	81,90	90,58	178,63

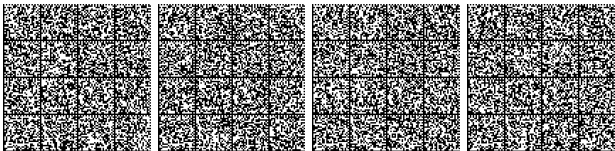
Cluster 3 - Negozi di nautica con offerta integrata da motori e imbarcazioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	29,60	49,30	79,38	102,95	123,07	149,08	166,89	184,14	198,85	237,07	297,61	323,60	372,32	420,45	476,04	541,14	671,42	874,02	1.353,29

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1 e 4	1,09	1,12	1,13	1,16	1,17	1,19	1,22	1,23	1,26	1,27	1,31	1,39	1,44	1,51	1,55	1,62	1,68	1,74	2,28
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	1,12	1,16	1,19	1,22	1,23	1,25	1,27	1,30	1,32	1,36	1,38	1,40	1,42	1,48	1,53	1,63	1,76	1,95	2,45
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	-0,16	1,84	8,25	12,13	16,59	18,31	20,30	23,22	26,69	27,87	29,15	30,27	32,94	33,55	37,19	38,74	43,09	48,10	64,46
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	-3,90	5,44	8,90	11,49	14,12	18,25	20,65	23,28	25,78	27,25	29,17	31,97	34,32	36,49	38,38	40,68	42,91	52,09	59,11

Cluster 4 - Negozi con offerta rappresentata prevalentemente da forniture nautiche

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	15,89	48,43	77,96	117,16	157,21	178,41	200,61	226,52	267,45	334,44	387,64	434,04	486,86	542,61	595,88	718,31	886,50	1.199,06	1.861,92

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1 e 4	1,10	1,14	1,18	1,20	1,22	1,24	1,27	1,28	1,30	1,34	1,35	1,37	1,39	1,44	1,45	1,48	1,65	1,80	2,05
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	1,04	1,18	1,21	1,26	1,31	1,34	1,38	1,41	1,43	1,49	1,51	1,56	1,58	1,62	1,69	1,79	1,94	2,13	2,55
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	1,57	4,00	6,05	7,32	11,35	12,99	14,96	16,17	19,18	21,58	25,05	26,91	28,97	32,17	34,27	35,82	38,52	44,09	47,58
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	-6,77	1,57	5,69	10,16	15,20	17,20	18,42	21,69	24,86	26,60	28,60	32,44	34,20	37,95	39,17	44,70	48,87	57,02	64,50

SUB ALLEGATO 1.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	678,00
2	Tutti i soggetti	0,00	385,00
3	Tutti i soggetti	0,00	476,00
4	Tutti i soggetti	0,00	678,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1 e 4	1,22	6,26	19,98	178,63
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	1,28	6,26	21,40	178,63
2	Gruppo territoriale 1 e 4	1,16	6,26	26,81	178,63
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	1,20	6,26	26,81	178,63
3	Gruppo territoriale 1 e 4	1,19	6,26	20,30	178,63
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	1,22	6,26	23,28	178,63
4	Gruppo territoriale 1 e 4	1,22	6,26	21,58	178,63
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	1,29	6,26	24,86	178,63

SUB ALLEGATO 1.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Negozi con assortimento alquanto ampio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,68	1,96	2,91	4,33	5,67	6,81	8,26	9,99	11,44	12,97	14,23	15,03	18,31	20,19	34,85
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	4,66	8,77	8,77	10,20	11,31	11,31	16,03	16,03	16,54	22,09	22,09	25,96	28,27	28,27	122,11	125,89	125,89
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,05	0,16	0,30	0,45	0,62	0,81	0,95	1,04	1,28	1,54	1,96	2,23	2,50	2,84	3,47	4,53	6,83	10,76
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	15,18	42,1	63,32	82,47	115,34	165,80	215,40	255,75	337,74	395,38	464,15	518,06	578,47	678,11	877,10	1.147,87	1.467,69	6.790,65

Cluster 2 - Negozi con offerta focalizzata prevalentemente sulle imbarcazioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,32	1,31	2,31	3,14	4,57	5,91	7,14	8,11	9,48	11,04	12,74	14,05	15,04	18,58	21,82	33,90
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	3,37	4,65	10,70	11,09	14,34	14,41	16,38	18,28	20,88	21,89	22,08	24,95	25,79	28,04	31,33	37,15	44,90
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,08	0,14	0,20	0,25	0,35	0,46	0,53	0,66	0,69	0,92	1,08	1,18	1,44	1,80	2,10	2,34	3,13	4,82	13,46
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	2,00	23,04	63,30	85,43	102,12	113,58	133,96	150,12	171,80	183,86	205,79	227,98	246,25	311,43	385,43	500,09	679,67	1.340,25

Cluster 3 - Negozi di nautica con offerta integrata da motori e imbarcazioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,34	2,16	3,68	4,87	6,11	6,80	7,53	8,60	9,72	11,36	12,84	14,64	15,48	16,50	18,83	22,97
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	7,80	7,89	8,05	10,05	17,23	19,31	20,03	22,23	23,77	26,25	26,27	29,68	30,28	34,86	36,65	38,06
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,10	0,20	0,26	0,34	0,48	0,55	0,61	0,79	0,95	1,18	1,48	1,63	1,79	2,10	2,49	3,26	3,72	4,71	6,37
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	29,60	49,30	79,38	102,95	123,07	149,08	166,89	184,14	198,85	237,07	297,61	323,60	372,32	420,45	476,04	541,14	671,42	874,02	1.353,29

Cluster 4 - Negozi con offerta rappresentata prevalentemente da forniture nautiche

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,55	1,75	2,76	3,99	4,73	5,93	6,45	8,09	9,15	10,48	11,32	12,57	14,05	15,45	19,06	23,28
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,48	19,78	19,78	19,84	21,96	21,96	22,22	24,60	24,60	25,45	25,76	25,76	27,08	48,68	51,84	51,84
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,15	0,27	0,35	0,42	0,49	0,66	0,80	0,88	1,07	1,26	1,42	1,64	1,99	2,54	2,86	3,42	4,1	5,35
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	15,89	48,43	77,96	117,16	157,21	178,41	200,61	226,52	267,45	334,44	387,64	434,04	486,86	542,61	595,88	718,31	886,50	1.199,06	1.861,92

SUB ALLEGATO 1.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	30,00	60,00
2	Tutti i soggetti	30,00	60,00
3	Tutti i soggetti	25,00	55,00
4	Tutti i soggetti	25,00	55,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	4,53	678,00
2	Tutti i soggetti	4,82	385,00
3	Tutti i soggetti	4,71	476,00
4	Tutti i soggetti	4,53	678,00

SUB ALLEGATO 1.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,9734	-	1,1047	1,1340
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	-	0,9639	-	-
CVPROD, quota fino a 150.000 euro	0,1703	-	-	0,1213
CVPROD, quota fino a 250.000 euro	-	0,1407	0,1196	-
CVPROD	1,0580	1,0327	1,0360	1,0738
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	48.913,6531	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	16.299,3665	-	16.966,2169	27.049,2272
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	0,9898	-	-
Valore beni strumentali mobili(*)	0,1455	0,1064	0,1012	-

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

Il differenziale territoriale riferito ad una variabile della funzione di ricavo è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 2

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM81U

COMMERCIO ALL'INGROSSO DI COMBUSTIBILI

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore UM81U, evoluzione dello studio TM81U.

L'attività economica oggetto dello studio di settore UM81U è quella relativa al seguente codice ATECO 2007:

- 46.71.00 - Commercio all'ingrosso di prodotti petroliferi e lubrificanti per autotrazione, di combustibili per riscaldamento.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello TM81U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 1.932.

Nella prima fase di analisi 228 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 155 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- quadro Z (dati complementari) non compilato;
- comune del quadro B (unità locali destinate all'attività di vendita) mancante o errato;

- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro D e quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti e servizi offerti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro D e quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 1.549.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis*, poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 2.A.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra la somma del ricavo con l'*Ammontare delle accise rimborsate dall'Ufficio Tecnico di Finanza (U.T.F.) o dall'Ufficio delle Dogane competente* (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 2.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative[8] è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[9]. Una volta

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per l'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati + "Ammontare delle accise rimborsate dall'Ufficio Tecnico di Finanza (U.T.F.) o dall'Ufficio delle Dogane competente" e per l'indicatore "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati + "Ammontare delle accise rimborsate dall'Ufficio Tecnico di Finanza (U.T.F.) o dall'Ufficio delle Dogane competente"+"Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso".

[8] Le variabili utilizzate sono state neutralizzate per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso come indicato nel Sub Allegato 2.I.

[9] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua

selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dello studio sulla "Territorialità del livello delle retribuzioni"[10] che differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

Nella definizione della funzione di ricavo il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio".

Nel Sub Allegato 2.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

[10] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 2.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[11].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[12].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[13]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 2.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Durata delle scorte[14];***
- ***Ricarico[15];***

---

[11] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[12] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[13] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$\mathrm{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \mathrm{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \mathrm{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove *n* è il numero complessivo di gruppi omogenei.

[14] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[15] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

- ***Valore aggiunto lordo per addetto***[16].

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 2.C.

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[17] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[18] a livello provinciale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 2.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 2.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[19] o indeterminato[20] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi***[21];
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[22];

---

[16] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[17] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[18] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[19] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[20] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

[21] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[22] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

- ***Durata delle scorte[23];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[24]***;
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[25]***.

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 2.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 2.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 2.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[26].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 2,6418).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali"[27].

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[26].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel

---

[23] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[24] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[25] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[26] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[27] Per il calcolo del rapporto la variabile è stata neutralizzata per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,0617).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[27].

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[28] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[29], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[30].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[31] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[30].

---

[28] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[29] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2 \times \text{soglia_massima} \times (\text{Esistenze iniziali} + \text{Costi acquisto materie prime} + \text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali} \times 365)]}{(2 \times \text{soglia_massima} + 365)}$$

[30] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[31] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	85,23
2	69,58
3	74,46
4	74,45
5	66,06
6	85,13
7	89,02
8	67,57

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità"[32] + "Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso".

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo[33] (vedi tabella 2).

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,0445
2	1,0467
3	1,0532
4	1,0566
5	1,0357
6	1,0387
7	1,0348
8	1,0494

[32] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[33] Per il calcolo del rapporto la variabile è stata neutralizzata per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[34]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nel Sub Allegato 2.I vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 2.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[34] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 2.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- tipologia di vendita;
- tipologia dell'offerta;
- tipologia della clientela.

La tipologia di vendita ha consentito di distinguere quelle imprese che effettuano prevalentemente vendita in sede a sportello presso i propri magazzini/unità locali (cluster 1) da quelle che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (cluster 4).

La tipologia dell'offerta ha permesso di individuare quelle realtà che presentano un assortimento generalmente focalizzato su specifiche merceologie, in particolare: GPL (cluster 2), lubrificanti (cluster 3), gasolio (cluster 6 e 7) e legna da ardere e/o carbone (cluster 8).

La tipologia della clientela ha consentito di distinguere quelle imprese la cui offerta merceologica è orientata prevalentemente verso distributori di benzina/gasolio/GPL/metano (cluster 5) piuttosto che imprese di trasporto, movimento terra, costruzione, imprese agricole, compagnie di navigazione (cluster 7).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 - INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VENDITA IN SEDE A SPORTELLO PRESSO I PROPRI MAGAZZINI/UNITÀ LOCALI

NUMEROSITÀ: 206

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita in sede a sportello presso i propri magazzini/unità locali (92% dei ricavi).

Inoltre, nel 27% dei casi le imprese del cluster derivano il 38% dei ricavi dalla vendita al dettaglio con apposita licenza.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a magazzino (108 mq), locali destinati ad uffici (28 mq), spazi esterni destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci (662 mq nel 42% dei casi), spazi esterni destinati a deposito/magazzino (591 mq nel 45%) e locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (54 mq nel 20%). Si riscontra, inoltre, la presenza di locali destinati alla vendita al dettaglio e all'esposizione interna della merce (53 mq nell'11% dei casi) e di 2 o 3 colonnine erogatrici di carburanti nel 25%.

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (43% di capitali e 31% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti di cui 1 dipendente.

L'offerta merceologica in genere è costituita da gasolio per marina (83% dei ricavi nel 17% dei casi), gasolio per uso agricolo (54% nel 41%), GPL (50% nel 12%), gasolio per autotrazione (44% nel 43%), gasolio per riscaldamento (23% nel 27%) e lubrificanti (21% nel 34%).

La clientela è rappresentata per lo più da imprese di trasporto, movimento terra, costruzione, imprese agricole, compagnie di navigazione (72% dei ricavi nel 42% dei casi), altre imprese (65% nel 38%) e privati (31% nel 40%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da imprese produttrici in Italia (61% degli acquisti) e altri grossisti (diversi da importatori/concessionari di marchi esteri) (79% degli acquisti nel 42% dei casi).

Le imprese del cluster dispongono in genere di 2 autocisterne nel 22% dei casi e 2 autobotti nel 19%.

CLUSTER 2 - INGROSSI CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU GPL

NUMEROSITÀ: 109

Le imprese appartenenti al cluster presentano un'offerta merceologica costituita prevalentemente da GPL (82% dei ricavi).

I soggetti in esame talvolta effettuano servizio di consegna delle merci al destinatario (79% dei casi), comodato d'uso sulle attrezzature (57%) e pronto intervento (30%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati ad uffici (54 mq), spazi esterni destinati a deposito/magazzino (783 mq nel 40% dei casi), spazi esterni destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci (697 mq nel 37%) e locali destinati a magazzino (141 mq nel 48%); infine, si riscontra la presenza di locali destinati alla vendita al dettaglio e all'esposizione interna della merce (80 mq nell'11% dei casi) e locali destinati a deposito/magazzino per il dettaglio (64 mq nell'11%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società di capitali (75% dei casi); nell'attività generalmente sono impiegati 5 addetti di cui 3 dipendenti.

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (86% dei ricavi nel 72% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, internet, ecc. (82% nel 25%) e talvolta vendita in sede a sportello presso i propri magazzini/unità locali (37% nel 22%). Inoltre, nel 28% dei casi le imprese del cluster derivano il 26% dei ricavi dalla vendita al dettaglio con apposita licenza.

La clientela è rappresentata per lo più da privati (33% dei ricavi), distributori di benzina/gasolio/GPL/metano (64% dei ricavi nel 30% dei casi), commercianti all'ingrosso (49% nel 18%), altri commercianti al dettaglio (37% nel 17%) e altre imprese (33% nel 28%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da altri grossisti (diversi da importatori/concessionari di marchi esteri) (50% degli acquisti) e imprese produttrici in Italia (48%).

Le imprese del cluster dispongono in genere di 2 autocisterne nel 38% dei casi e 3 autobotti nel 17%.

CLUSTER 3 - INGROSSI CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU LUBRIFICANTI

NUMEROSITÀ: 267

Le imprese appartenenti al cluster presentano un'offerta merceologica costituita prevalentemente da lubrificanti (85% dei ricavi).

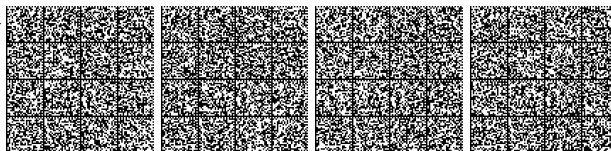
I soggetti in esame talvolta effettuano servizio di consegna delle merci al destinatario (77% dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a magazzino (143 mq), locali destinati ad uffici (29 mq), spazi esterni destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci (282 mq nel 22% dei casi), spazi esterni destinati a deposito/magazzino (236 mq nel 22%) e locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (81 mq nel 14%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (32% di capitali e 27% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti di cui 1 dipendente.

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (84% dei ricavi nel 75% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, internet, ecc. (60% nel 36%) e talvolta vendita in sede a sportello presso i propri magazzini/unità locali (40% nel 28%).

La clientela è rappresentata per lo più da officine meccaniche (32% dei ricavi), imprese di trasporto, movimento terra, costruzione, imprese agricole, compagnie di navigazione (32% dei ricavi nel 50% dei casi), altre imprese (47% nel 30%), autoricambisti (24% nel 42%) e distributori di benzina/gasolio/GPL/metano (19% nel 20%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da imprese produttrici in Italia (69% degli acquisti), importatori/concessionari di marchi esteri (57% degli acquisti nel 13% dei casi) e altri grossisti (45% nel 44%).

CLUSTER 4 - INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VENDITA SUL TERRITORIO INDIRETTA (TRAMITE VENDITORI E/O AGENTI)

NUMEROSITÀ: 98

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (76% dei ricavi), in genere con l'ausilio di 4 agenti, rappresentanti ed altri intermediari e nel 18% dei casi 1 venditore diretto.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a magazzino (441 mq), locali destinati ad uffici (82 mq), spazi esterni destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci (535 mq nel 45% dei casi) e spazi esterni destinati a deposito/magazzino (214 mq nel 27%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società di capitali (68% dei casi); nell'attività generalmente sono impiegati 5 addetti di cui 3 dipendenti.

L'offerta merceologica in genere è costituita da lubrificanti (80% dei ricavi), cui talvolta si affianca la vendita di altri prodotti quali, ad esempio, gasolio per autotrazione (34% dei ricavi nel 12% dei casi).

Inoltre, nell'80% dei casi le imprese in esame effettuano servizio di consegna delle merci al destinatario.

La clientela è rappresentata per lo più da officine meccaniche (27% dei ricavi), imprese di trasporto, movimento terra, costruzione, imprese agricole, compagnie di navigazione (16%), altre imprese (49% dei ricavi nel 33% dei casi), altri commercianti al dettaglio (22% nel 12%), distributori di benzina/gasolio/GPL/metano (19% nel 24%) e autoricambisti (12% nel 51%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da imprese produttrici in Italia (64% degli acquisti), imprese produttrici o commercianti all'estero (55% degli acquisti nel 20% dei casi), importatori/concessionari di marchi esteri (44% nel 18%) e altri grossisti (38% nel 41%).

CLUSTER 5 - INGROSSI CON OFFERTA ORIENTATA PREVALENTEMENTE VERSO DISTRIBUTORI DI BENZINA/GASOLIO/GPL/METANO

NUMEROSITÀ: 124

Le imprese appartenenti a questo cluster rivolgono la loro offerta merceologica prevalentemente verso distributori di benzina/gasolio/GPL/metano (83% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati ad uffici (46 mq), spazi esterni destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci (781 mq nel 15% dei casi) e locali destinati a magazzino (271 mq nel 27%); inoltre, nel 15% dei casi si rileva la presenza di 4 o 5 colonnine erogatrici di carburanti.

Le imprese del cluster sono in prevalenza società di capitali (78% dei casi); nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti di cui 1 dipendente.

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (91% dei ricavi nel 51% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, internet, ecc. (89% nel 19%) o vendita in sede a sportello presso i propri magazzini/unità locali (84% nel 22%).

L'offerta merceologica in genere è costituita da benzine (27% dei ricavi), metano (65% dei ricavi nel 25% dei casi) e GPL (39% nel 35%). Inoltre, nel 44% dei casi le imprese appartenenti al cluster effettuano servizio di comodato d'uso sulle attrezzature.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da imprese produttrici in Italia (66% degli acquisti) e altri grossisti (diversi da importatori/concessionari di marchi esteri) (98% degli acquisti nel 29% dei casi).

CLUSTER 6 - INGROSSI CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU GASOLIO

NUMEROSITÀ: 144

Le imprese appartenenti al cluster presentano un'offerta merceologica focalizzata prevalentemente su gasolio. Si tratta per lo più di gasolio per riscaldamento (58% dei ricavi nell'85% dei casi) e, in minor misura, gasolio per autotrazione (37% nel 63%) e gasolio per uso agricolo (17% nel 22%). L'assortimento merceologico talvolta è integrato da altri prodotti, quali, lubrificanti (16% nel 16%) e olio combustibile per uso industriale (14% nel 17%).

Inoltre, nel 13% dei casi i soggetti in esame derivano il 12% dei ricavi da servizi di progettazione/realizzazione/installazione/manutenzione di impianti di riscaldamento e/o condizionamento e, infine, nel 77% dei casi effettuano servizio di consegna delle merci al destinatario.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente spazi esterni destinati a deposito/magazzino (375 mq), spazi esterni destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci (355 mq), locali destinati a magazzino (102 mq) e locali destinati ad uffici (50 mq). Inoltre, nel 15% dei casi si riscontra la presenza di 2 colonnine erogatrici di carburanti.

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (57% di capitali e 30% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (91% dei ricavi nel 70% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, internet, ecc. (90% nel 27%) e talvolta vendita in sede a sportello presso i propri magazzini/unità locali (41% nel 21%); inoltre, nel 27% dei casi le imprese del cluster derivano il 44% dei ricavi dalla vendita al dettaglio con apposita licenza.

La clientela è rappresentata per lo più da enti pubblici e privati, scuole, condomini, alberghi e altre comunità (37% dei ricavi), privati (23%), imprese di trasporto, movimento terra, costruzione, imprese agricole, compagnie di navigazione (30% dei ricavi nel 40% dei casi) e altre imprese (35% nel 33%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da imprese produttrici in Italia (56% degli acquisti) e altri grossisti (diversi da importatori/concessionari di marchi esteri) (80% degli acquisti nel 44% dei casi).

Le imprese del cluster dispongono di 2 o 3 autobotti nel 42% dei casi e 2 autocisterne nel 32%.

CLUSTER 7 - INGROSSI CON OFFERTA MERCEOLOGICA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU GASOLIO E ORIENTATA PER LO PIÙ VERSO IMPRESE DI TRASPORTO, MOVIMENTO TERRA, COSTRUZIONE, IMPRESE AGRICOLE, COMPAGNIE DI NAVIGAZIONE

NUMEROSITÀ: 391

Le imprese appartenenti al cluster presentano un'offerta focalizzata prevalentemente su gasolio e orientata verso una clientela costituita per lo più da imprese di trasporto, movimento terra, costruzione, imprese agricole, compagnie di navigazione (65% dei ricavi) e, in minor misura, da altre imprese (44% dei ricavi nel 32% dei casi) e privati (17% nel 52%). In particolare, l'assortimento merceologico è costituito prevalentemente da gasolio per autotrazione (55% dei ricavi nel 76% dei casi), gasolio per uso agricolo (48% nel 64%) e, in minor misura, gasolio per riscaldamento (13% nel 45%). Talvolta si rileva la presenza di altri prodotti, quali, olio combustibile per uso industriale (25% dei ricavi nel 12% dei casi) e lubrificanti (9% nel 45%).

Le imprese in esame nell'81% dei casi effettuano servizio di consegna delle merci al destinatario.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente spazi esterni destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci (362 mq), spazi esterni destinati a deposito/magazzino (354 mq), locali destinati a magazzino (106 mq) e locali destinati ad uffici (41 mq). Si riscontra, inoltre, la presenza di 3 colonnine erogatrici di carburanti nel 27% dei casi.

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (42% di capitali e 30% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (93% dei ricavi nell'85% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, internet, ecc. (82% nel 21%); inoltre, nel 22% dei casi le imprese del cluster derivano il 24% dei ricavi dalla vendita al dettaglio con apposita licenza.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da imprese produttrici in Italia (57% degli acquisti) e altri grossisti (diversi da importatori/concessionari di marchi esteri) (79% degli acquisti nel 46% dei casi).

Le imprese del cluster dispongono in genere di 2 autocisterne nel 43% dei casi e 2 autobotti nel 36%.

CLUSTER 8 - INGROSSI CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU LEGNA DA ARDERE E/O CARBONE

NUMEROSITÀ: 191

Le imprese appartenenti al cluster si caratterizzano per la vendita prevalente di legna da ardere (60% dei ricavi) e carbone (60% dei ricavi nel 19% dei casi).

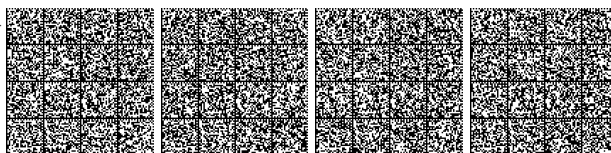
Inoltre, nel 73% dei casi i soggetti in esame effettuano servizio di consegna delle merci al destinatario.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati ad uffici (15 mq), locali destinati a magazzino (169 mq), spazi esterni destinati a deposito/magazzino (601 mq nel 38% dei casi) e spazi esterni destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci (406 mq nel 19%).

Le imprese del cluster sono sia società (29% di capitali e 23% di persone) sia ditte individuali (48% dei casi); nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti di cui 1 dipendente.

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (92% dei ricavi nel 79% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, internet, ecc. (83% nel 24%); inoltre nel 18% dei casi le imprese del cluster derivano il 24% dei ricavi dalla vendita al dettaglio con apposita licenza.

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti all'ingrosso (79% dei ricavi nel 36% dei casi), altri commercianti al dettaglio (67% nel 23%), altre imprese (60% nel 34%) e privati (31% nel 36%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da imprese produttrici in Italia (41% degli acquisti), imprese produttrici o commercianti all'estero (78% degli acquisti nel 46% dei casi) e altri grossisti (diversi da importatori/concessionari di marchi esteri) (68% nel 28%).

SUB ALLEGATO 2.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Intercetta	-13,86801651	-27,90312106	-15,47105701	-29,83645937	-37,50169811	-20,38776523	-10,80540752	-18,35115714
Prodotti venduti e servizi offerti: Benzine	0,06998245	0,25115195	0,09159325	0,13539857	0,77054987	0,10684604	0,10476857	0,07338259
Prodotti venduti e servizi offerti: Gasolio per autotrazione	0,07453354	0,07082288	0,05726600	0,07111123	0,10269869	0,08782943	0,12268624	0,06152074
Prodotti venduti e servizi offerti: Gasolio per riscaldamento	0,07244264	0,09292463	0,05410672	0,06942995	0,08585078	0,34307633	0,07442222	0,05112916
Prodotti venduti e servizi offerti: Gasolio per uso agricolo	0,06351950	0,04527572	0,03580799	0,05020294	0,04055416	0,05203327	0,09404027	0,04360145
Prodotti venduti e servizi offerti: GPL	0,08720635	0,43718418	0,06947538	0,04756059	0,17451114	0,09326628	0,08145016	0,06025253
Prodotti venduti e servizi offerti: Lubrificanti	0,05636464	0,06490542	0,21013113	0,19684297	0,06051802	0,05679069	0,05623618	0,06494656
Prodotti venduti e servizi offerti: Metano	0,05612878	0,18499620	0,05821999	0,07874401	0,39446398	0,09335539	0,08859077	0,06358594
Prodotti venduti e servizi offerti: Carbone	0,03930239	0,05431770	0,05627506	0,06508167	0,04817797	0,03896009	0,05018614	0,24742806
Prodotti venduti e servizi offerti: Legna da ardere	0,05454038	0,05794243	0,06300949	0,08326412	0,06902512	0,06011359	0,05304739	0,26426256
Prodotti venduti e servizi offerti: Progettazione/realizzazione/installazione/manutenzione di impianti di riscaldamento e/o condizionamento	0,10618337	0,10454185	0,10605359	0,17077977	0,20665485	0,56178523	0,13667858	0,06224957
Altri servizi offerti: Pronto intervento	0,85380433	11,32101200	-0,06909976	-0,22022284	2,27598542	-0,15020963	-0,40220569	-0,18217025
Altri servizi offerti: Comodato d'uso sulle attrezzature	0,77823838	4,92943834	0,33762532	1,45851321	4,36524883	0,71446649	1,19736604	0,60839093
Altri servizi offerti: Contratto di gestione “a forfait”	-0,56448348	0,39458708	-0,51168991	-0,83156475	0,92004792	14,57917165	0,67288021	0,01000021
Altri elementi specifici: Marchi commercializzati	0,03880135	-0,01783319	0,44683050	0,70332056	0,13150114	0,12996313	0,10159106	0,09014756
Altri elementi specifici: Concessionario/esclusivista di uno o più produttori	1,58754104	0,89176261	1,72475311	3,12505919	2,99506763	2,16712661	1,29677384	0,90144928
Modalità di acquisto: Da imprese produttrici o commercianti all’estero	0,01643112	0,01967845	0,01273269	0,03049306	0,02692242	0,02038087	0,02023445	0,13111867

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costi e spese specifici: Ammontare delle provvigioni di vendita e dei rimborsi spese corrisposti	-0,00000025	-0,00001026	-0,00001327	0,00008558	-0,00000491	-0,00000580	-0,00000349	-0,00000708
Beni strumentali: Serbatoi - Numero	-0,00162283	0,00278535	-0,00076024	-0,00204222	0,00195546	-0,00304626	-0,00138061	-0,00009348
Commercianti	0,02813819	0,05363527	0,00659536	0,01038208	0,04707606	0,04323374	0,02273772	0,13949467
Tipologia di vendita: Vendita in sede a sportello presso i propri magazzini/unità locali	0,22767961	0,06449746	0,05635974	0,06115748	0,06232785	0,05109284	0,04453863	0,04459071
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti)	0,05833188	0,07656863	0,07432143	0,07729815	0,07609226	0,06549750	0,08001928	0,07453159
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)	0,06718559	0,05318222	0,07151677	0,32277926	0,12365238	0,06016151	0,06656654	0,07646687
Tipologia della clientela: Distributori di benzina/gasolio/GPL/metano	0,01083353	0,10870521	0,03089522	0,03719277	0,38366753	0,03859404	0,02113895	0,03844876
Tipologia della clientela: Officine meccaniche	-0,01001342	-0,00074911	0,10930725	0,07548567	0,01741553	0,01711966	0,01962581	0,01081981
Tipologia della clientela: Autoricambisti	-0,02654263	0,00420877	0,11408397	0,02858833	-0,00276712	-0,00117612	0,00453932	-0,01504155
Tipologia della clientela: Imprese di trasporto, movimento terra, costruzione, imprese agricole, compagnie di navigazione	0,03560463	0,03806522	0,03187195	0,02253245	0,03944476	0,04455536	0,08292617	0,02934692
Tipologia della clientela: Enti pubblici e privati, scuole, condomini, alberghi e altre comunità	0,03020646	0,03804489	0,02407317	0,02199613	0,03184314	0,27596604	0,04983254	0,02684403
Tipologia della clientela: Privati	0,03979328	0,08201365	0,01667752	-0,00770543	0,02843996	0,07031396	0,03559615	0,03506658

Dove:

Commercianti = Altri commercianti al dettaglio + Commercianti all'ingrosso.

SUB ALLEGATO 2.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[35]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[35]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati + Ammontare delle accise rimborsate dall'Ufficio Tecnico di Finanza (U.T.F.) o dall'Ufficio delle Dogane competente)[36];
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/[(Ricavi dichiarati + Ammontare delle accise rimborsate dall'Ufficio Tecnico di Finanza (U.T.F.) o dall'Ufficio delle Dogane competente)[37] + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso];
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati + Ammontare delle accise rimborsate dall'Ufficio Tecnico di Finanza (U.T.F.) o dall'Ufficio delle Dogane competente)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = [(Valore aggiunto lordo + Ammontare delle accise rimborsate dall'Ufficio Tecnico di Finanza (U.T.F.) o dall'Ufficio delle Dogane competente)/1.000] / (Numero addetti[38]).

---

[35] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[36] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[37] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[38] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[39];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[39] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[39] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 2.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita in sede a sportello presso i propri magazzini/unità locali

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,18	2,27	3,75	4,23	5,25	6,87	7,74	9,64	10,63	14,53	19,10	30,35	42,25	63,97	124,45	256,06	507,15

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,04	1,07	1,09	1,09	1,10	1,11	1,13	1,14	1,15	1,15	1,17	1,18	1,19	1,21	1,24	1,29	1,45	1,59	2,10
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,02	1,07	1,11	1,13	1,14	1,14	1,15	1,17	1,18	1,20	1,25	1,31	1,42	1,58	1,91	2,22	2,31	2,71	6,08
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,67	6,62	15,35	23,85	27,07	30,10	31,56	35,46	38,55	39,25	41,27	45,69	48,13	54,31	59,84	64,26	74,32	84,91	110,96
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-3,83	6,02	14,62	17,69	21,27	29,13	33,27	38,49	45,49	48,68	52,10	55,80	61,52	66,56	70,77	75,16	84,90	101,17	132,17

Cluster 2 - Ingrossi con offerta focalizzata prevalentemente su GPL

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,14	1,82	2,74	4,02	5,91	6,80	8,52	13,09	17,52	28,55	38,80	56,82	119,74

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,03	1,07	1,15	1,17	1,20	1,21	1,26	1,32	1,33	1,35	1,40	1,40	1,44	1,46	1,48	1,49	1,59	1,63	1,95
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,06	1,09	1,22	1,27	1,30	1,31	1,35	1,46	1,55	1,69	1,71	1,77	1,81	1,92	2,02	2,10	2,11	2,19	2,44
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,47	8,01	15,36	19,49	27,50	28,04	34,33	37,30	43,17	47,86	51,12	54,28	60,29	70,96	74,27	87,11	101,50	127,76	133,09
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	8,35	23,75	36,40	41,18	49,69	49,98	55,72	59,45	66,61	72,31	73,41	75,19	78,47	84,91	94,54	105,29	110,05	140,31	173,51

Cluster 3 - Ingrossi con offerta focalizzata prevalentemente su lubrificanti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,31	4,72	9,67	13,11	18,09	28,39	36,77	42,89	52,36	59,75	77,93	87,12	97,94	114,83	132,69	152,16	209,47

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,07	1,11	1,12	1,13	1,14	1,16	1,19	1,21	1,22	1,24	1,25	1,26	1,34	1,38	1,44	1,47	1,51	1,59	1,86
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,14	1,18	1,21	1,22	1,25	1,27	1,29	1,31	1,35	1,38	1,40	1,42	1,44	1,49	1,53	1,70	1,81	2,10	2,53
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,39	6,30	9,53	10,13	13,63	15,56	18,30	20,36	23,27	28,61	34,23	36,26	39,58	45,61	52,35	59,12	66,70	77,21	112,78
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2,25	6,93	10,09	15,69	17,66	20,62	23,87	25,66	28,04	30,20	33,27	35,56	39,14	43,80	49,76	52,81	60,25	72,12	93,16

Cluster 4 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,56	11,96	17,72	26,54	31,06	39,89	45,65	51,82	54,37	58,01	71,14	81,37	88,30	95,37	104,12	119,03	152,45	188,39

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,10	1,10	1,10	1,10	1,25	1,25	1,27	1,27	1,31	1,32	1,32	1,33	1,33	1,38	1,38	1,48	1,48	2,44	2,44
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,14	1,19	1,23	1,24	1,25	1,27	1,29	1,31	1,33	1,34	1,39	1,43	1,49	1,52	1,61	1,72	2,01	2,41	3,37
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	38,02	38,02	40,17	40,17	49,08	49,08	51,44	51,44	55,87	56,04	56,04	60,64	60,64	67,20	67,20	80,46	80,46	89,34	89,34
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	17,80	25,96	36,00	39,88	44,25	46,49	48,25	50,87	52,79	58,39	62,78	67,86	72,00	73,60	78,94	84,75	92,10	105,45	131,14

Cluster 5 - Ingrossi con offerta orientata prevalentemente verso distributori di benzina/gasolio/GPL/metano

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,17	0,94	3,59	4,85	7,67	15,50	52,93

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,03	1,04	1,06	1,09	1,11	1,15	1,25	1,30	1,32	1,38	1,44	1,51	1,53	1,56	1,65	2,15	3,55	4,03	17,28
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,04	1,06	1,09	1,14	1,15	1,24	1,32	1,38	1,43	1,54	1,67	1,72	1,85	1,95	2,20	2,30	2,83	7,12	35,01
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	15,54	19,90	22,69	26,80	34,38	46,51	53,72	62,40	73,55	78,25	95,86	133,30	140,51	146,94	167,92	204,57	247,40	255,53	293,86
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	17,31	25,67	40,78	49,42	59,12	73,01	92,08	103,88	121,54	129,89	158,00	188,73	194,53	212,38	265,67	335,09	374,16	438,15	632,75

Cluster 6 - Ingrossi con offerta focalizzata prevalentemente su gasolio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,03	2,12	3,41	4,76	5,97	7,43	9,79	10,92	12,09	13,30	16,05	22,74	30,37	33,85	40,96	69,18	273,36

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,04	1,07	1,07	1,07	1,08	1,10	1,12	1,13	1,13	1,14	1,15	1,15	1,17	1,18	1,20	1,22	1,25	1,32	2,35
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,04	1,08	1,09	1,10	1,11	1,12	1,13	1,16	1,17	1,18	1,19	1,22	1,26	1,29	1,31	1,41	1,45	1,71	2,02
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-1,47	25,73	25,80	27,21	29,97	30,13	41,66	43,14	44,32	45,59	46,49	48,89	53,35	67,23	75,55	78,08	87,24	104,16	164,51
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5,03	16,61	23,84	30,36	33,19	35,29	38,90	43,57	46,72	50,99	55,54	67,38	75,61	79,82	85,78	90,66	97,00	113,68	133,92

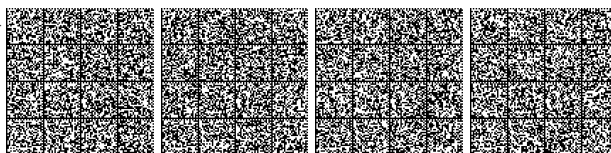
Cluster 7 - Ingrossi con offerta merceologica focalizzata prevalentemente su gasolio e orientata per lo più verso imprese di trasporto, movimento terra, costruzione, imprese agricole, compagnie di navigazione

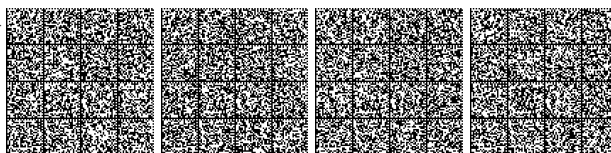
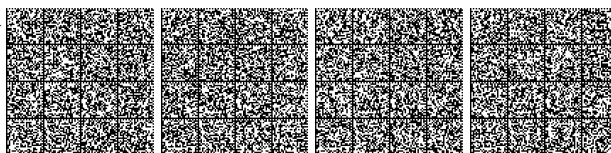
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,70	1,77	2,71	3,31	4,16	4,64	5,54	6,77	7,92	9,46	10,96	13,40	15,62	19,12	28,67	60,41

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,04	1,06	1,07	1,08	1,08	1,10	1,10	1,11	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,18	1,21	1,25	1,33	1,54
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,06	1,08	1,08	1,08	1,09	1,10	1,10	1,11	1,12	1,12	1,13	1,14	1,15	1,17	1,18	1,19	1,22	1,24	1,34
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	3,22	10,71	16,56	22,60	27,79	30,36	33,46	36,32	39,31	41,83	45,01	48,11	53,43	58,87	62,71	70,72	80,49	91,47	120,76
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5,78	20,74	26,72	34,17	36,30	38,90	42,75	47,55	49,13	50,08	54,49	59,34	60,90	63,60	64,93	71,03	83,56	94,66	117,40

Cluster 8 - Ingrossi con offerta focalizzata prevalentemente su legna da ardere e/o carbone

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,33	5,41	8,59	16,61	30,51	44,45	62,52	75,12	93,47	109,60	156,43	180,99	236,61	259,86	382,71	630,02

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,07	1,09	1,12	1,15	1,17	1,26	1,31	1,46	1,49	1,51	1,61	1,63	1,77	1,90	1,98	2,16	2,16	2,59	2,84
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,05	1,09	1,15	1,20	1,24	1,26	1,30	1,37	1,40	1,43	1,50	1,58	1,67	1,85	1,95	2,13	2,66	3,44	6,80
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-0,45	1,17	3,79	4,56	5,32	8,16	10,60	13,11	14,78	15,04	18,70	24,43	25,49	31,02	33,18	37,23	38,36	52,59	62,14
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,51	3,57	5,38	7,59	11,14	13,46	15,58	17,43	20,26	23,09	25,85	28,71	32,64	36,50	44,43	53,20	67,43	80,17	103,97

SUB ALLEGATO 2.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	42,00
2	Tutti i soggetti	0,00	39,00
3	Tutti i soggetti	0,00	152,00
4	Tutti i soggetti	0,00	152,00
5	Tutti i soggetti	0,00	39,00
6	Tutti i soggetti	0,00	34,00
7	Tutti i soggetti	0,00	34,00
8	Tutti i soggetti	0,00	260,00

Cluster	**Modalità di distribuzione**	**Ricarico**		**Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)**	
		Soglia minima	**Soglia massima**	**Soglia minima**	**Soglia massima**
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,07	6,80	17,69	263,70
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,07	6,80	17,69	263,70
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,15	6,80	27,50	263,70
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,20	6,80	34,33	263,70
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,14	6,80	18,30	263,70
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	6,80	20,62	263,70
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,14	6,80	36,00	263,70
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,19	6,80	36,00	263,70
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,06	6,80	22,69	632,75
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,09	6,80	22,69	632,75
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,07	6,80	30,13	263,70
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,07	6,80	35,29	263,70
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,06	6,80	22,60	263,70
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,06	6,80	26,72	263,70
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,15	6,80	18,70	263,70
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,20	6,80	20,26	263,70

SUB ALLEGATO 2.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita in sede a sportello presso i propri magazzini/unità locali

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,35	1,32	2,75	3,71	4,41	5,03	6,33	7,00	7,74	8,85	9,68	11,08	13,13	15,74	21,30
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	9,58	13,02	16,22	20,84	21,55	21,91	22,16	23,40	28,16	37,57	46,09	54,97
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,07	0,11	0,16	0,26	0,34	0,38	0,41	0,48	0,54	0,61	0,80	1,08	1,35	1,48	2,06	2,73	3,78	5,84
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,18	2,27	3,75	4,23	5,25	6,87	7,74	9,64	10,63	14,53	19,10	30,35	42,25	63,97	124,45	256,06	507,15

Cluster 2 - Ingrossi con offerta focalizzata prevalentemente su GPL

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,06	2,20	3,75	5,38	6,05	6,77	7,52	8,38	9,68	10,71	11,66	13,56	17,34	19,93
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,65	10,18	11,42	15,03	17,02	17,35	18,13	20,40	21,44	22,71	26,10	26,55	31,08	35,29	36,04	45,87
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,03	0,09	0,16	0,31	0,37	0,47	0,60	0,70	0,80	0,88	0,94	1,19	1,34	1,58	1,84	2,38	2,74	5,51
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,14	1,82	2,74	4,02	5,91	6,80	8,52	13,09	17,52	28,55	38,80	56,82	119,74

Cluster 3 - Ingrossi con offerta focalizzata prevalentemente su lubrificanti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,23	2,84	3,65	4,89	5,99	6,40	7,59	8,96	10,00	10,88	12,47	14,61	17,18	19,44	21,71
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	11,89	16,49	16,89	17,07	17,86	20,45	20,49	24,20	28,04	31,78	33,28	37,63	41,84	42,02	48,02
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,02	0,12	0,16	0,22	0,31	0,41	0,51	0,69	0,85	1,05	1,21	1,29	1,49	1,79	2,04	2,59	3,75	4,74	7,32
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,31	4,72	9,67	13,11	18,09	28,39	36,77	42,89	52,36	59,75	77,93	87,12	97,94	114,83	132,69	152,16	209,47

Cluster 4 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	2,22	2,56	3,56	4,66	5,55	6,32	7,32	7,60	8,06	9,50	10,80	11,24	12,48	13,30	18,24
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	3,42	4,85	6,37	7,89	11,46	12,07	12,22	17,36	26,05	28,48	29,96	32,58	32,97	34,95	39,15
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,10	0,17	0,28	0,33	0,38	0,48	0,55	0,63	0,70	0,83	1,04	1,18	1,33	1,54	1,76	2,01	2,99	3,29	4,36
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,56	11,96	17,72	26,54	31,06	39,89	45,65	51,82	54,37	58,01	71,14	81,37	88,30	95,37	104,12	119,03	152,45	188,39

Cluster 5 - Ingrossi con offerta orientata prevalentemente verso distributori di benzina/gasolio/GPL/metano

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,56	1,63	2,43	3,62	4,24	4,87	5,59	6,08	6,91	7,56	8,32	9,32	10,23	11,39	13,00	15,82	20,59
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,26	4,91	6,44	6,62	8,58	8,74	17,71	17,72	22,71	23,06	29,25	30,98	39,05	43,69
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,03	0,12	0,19	0,27	0,34	0,42	0,50	0,69	0,86	1,06	1,24	1,40	1,81	1,88	2,43	3,25	4,14	4,42	8,37
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,17	0,94	3,59	4,85	7,67	15,50	52,93

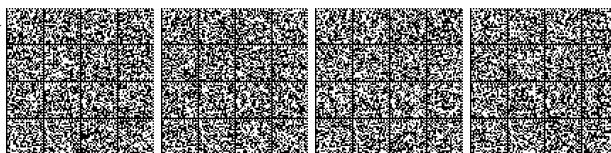
Cluster 6 - Ingrossi con offerta focalizzata prevalentemente su gasolio

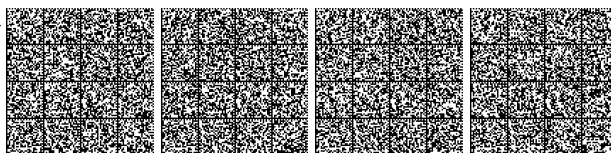
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,50	1,09	1,92	2,75	3,44	3,66	4,18	5,45	6,32	7,55	8,64	9,75	11,44	14,81	23,64
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,05	4,80	6,16	11,13	12,54	17,00	20,55	22,13	23,27	23,43	26,67	27,83	30,45	32,82
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,08	0,10	0,13	0,17	0,22	0,26	0,34	0,40	0,48	0,59	0,68	0,74	0,85	0,99	1,16	1,29	1,60	1,96	2,87
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,03	2,12	3,41	4,76	5,97	7,43	9,79	10,92	12,09	13,30	16,05	22,74	30,37	33,85	40,96	69,18	273,36

Cluster 7 - Ingrossi con offerta merceologica focalizzata prevalentemente su gasolio e orientata per lo più verso imprese di trasporto, movimento terra, costruzione, imprese agricole, compagnie di navigazione

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,11	1,11	2,22	2,85	3,78	4,38	5,12	5,99	6,96	7,95	9,02	10,26	12,11	14,65	17,51	20,87
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,94	4,88	6,60	8,51	10,18	15,97	20,35	22,29	22,58	23,09	23,55	24,18	27,53	28,19	33,42	35,79
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,03	0,08	0,11	0,14	0,17	0,21	0,25	0,30	0,34	0,40	0,46	0,52	0,66	0,85	1,07	1,36	1,97	3,11	6,14
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,70	1,77	2,71	3,31	4,16	4,64	5,54	6,77	7,92	9,46	10,96	13,40	15,62	19,12	28,67	60,41

Cluster 8 - Ingrossi con offerta focalizzata prevalentemente su legna da ardere e/o carbone

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,02	1,29	2,60	4,35	6,20	7,40	7,96	8,73	9,83	11,01	11,28	13,19	15,21	16,70	17,72	18,81	19,86	25,42
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8,19	8,26	8,51	8,79	14,18	15,30	19,70	21,97	23,92	26,37	26,76	27,98	29,63	35,34
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,01	0,10	0,18	0,25	0,29	0,41	0,49	0,57	0,83	1,05	1,23	1,51	1,67	2,11	2,59	3,69	5,75
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,33	5,41	8,59	16,61	30,51	44,45	62,52	75,12	93,47	109,60	156,43	180,99	236,61	259,86	382,71	630,02

SUB ALLEGATO 2.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima	Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	30,00	60,00	3,78	42,00
2	Tutti i soggetti	30,00	60,00	3,78	39,00
3	Tutti i soggetti	30,00	60,00	3,75	152,00
4	Tutti i soggetti	30,00	60,00	3,29	152,00
5	Tutti i soggetti	30,00	60,00	4,14	39,00
6	Tutti i soggetti	30,00	60,00	3,29	34,00
7	Tutti i soggetti	30,00	60,00	3,11	34,00
8	Tutti i soggetti	30,00	60,00	3,69	260,00

SUB ALLEGATO 2.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti venduti e servizi offerti "Gasolio per autotrazione"	-0,0340	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo alla Tipologia della clientela "Officine meccaniche"	-	-	-0,0305	-	-	-	-	-
CVPROD	1,0557	1,0394	1,0640	1,0582	1,0342	1,0371	1,0330	1,0371
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,0505	1,0817	-	1,0498	1,0473	1,0572	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	-	-	1,0242	-	-	-	1,0535	1,0740
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	44.415,8236	-	25.609,7552	-	-	-	55.254,6410	58.471,6118

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	1,0584	-	-	-	1,0667	1,1530
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,4(*)	250,1773	-	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5(*)	-	-	131,4148	158,7786	254,9571	-	78,4020	56,7575
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,6(*)	-	51,0110	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,8(*)	-	-	-	-	-	2,8293	-	-

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

Il differenziale territoriale riferito ad una variabile della funzione di ricavo è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

SUB ALLEGATO 2.I - NEUTRALIZZAZIONE DEGLI AGGI O RICAVI FISSI

Alcune delle variabili utilizzate nell'analisi della congruità presenti nei quadri del personale e degli elementi contabili, annotate nel modello in maniera indistinta, vengono neutralizzate per tener conto della componente relativa all'attività di vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso.

La neutralizzazione viene applicata alle seguenti variabili:

- Personale addetto all'attività:
  - Percentuale di lavoro prestato da "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale";
  - Percentuale di lavoro prestato da "Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa";
  - Percentuale di lavoro prestato da "Associati in partecipazione";
  - Percentuale di lavoro prestato da "Soci amministratori";
  - Percentuale di lavoro prestato da "Soci non amministratori".
- Elementi contabili:
  - Spese per acquisti di servizi;
  - Spese per acquisti di servizi, di cui per compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires);
  - Altri costi per servizi;
  - Costo per il godimento di beni di terzi (canoni di leasing, canoni relativi a beni immobili, royalties), di cui per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria;
  - Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa;
  - Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa, di cui per compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone);
  - Oneri diversi di gestione, di cui per abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria;
  - Oneri diversi di gestione, di cui per spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;
  - Valore dei beni strumentali;
  - Valore dei beni strumentali, di cui "valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria".

La neutralizzazione viene effettuata in base al **coefficiente di scorporo**, calcolato come il minor valore tra

$$\frac{\textbf{Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso}}{\textbf{Margine lordo complessivo aziendale calcolato}}$$

e

$$\frac{\textbf{Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso}}{\textbf{Altri costi}}$$

Se **Altri costi** è uguale a zero allora il rapporto:

$$\frac{\textbf{Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso}}{\textbf{Altri costi}}$$

è posto pari ad 1.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- **Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso**[40] = Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- **Margine lordo complessivo aziendale calcolato** = Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso + Margine lordo calcolato per attività diverse dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- **Margine lordo calcolato per attività diverse dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) * Indice di margine medio[41];
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR[42] - Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Altri costi =** Spese per acquisti di servizi - Spese per acquisti di servizi, di cui per compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per il godimento di beni terzi (canoni di leasing, canoni relativi a beni immobili, royalties), di cui per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa, di cui per compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Oneri diversi di gestione, di cui per abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Oneri diversi di gestione, di cui per spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali.

---

[40] Se la variabile Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso è minore di zero, viene posta uguale a zero.

[41] Per lo studio di settore in oggetto l'Indice di margine medio è stato individuato sulla platea dei contribuenti coerenti, normali e con margine lordo positivo distintamente per gruppo omogeneo (cluster), come rapporto tra l'ammontare complessivo del Margine lordo dichiarato e l'ammontare complessivo del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi). Il Margine lordo dichiarato è pari a [Ricavi dichiarati – (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)]. L'Indice di margine medio permette di calcolare il Margine lordo per attività diverse dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso, sulla base del Costo del venduto e del Costo per la produzione di servizi, indipendentemente dal livello dei Ricavi dichiarati;

dove:

Ricavi dichiarati = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR).

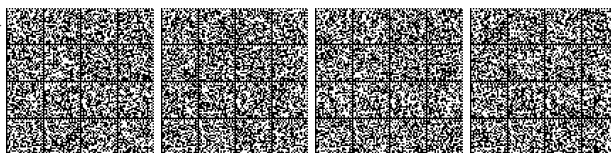
[42] Il richiamo dell'art. 93, comma 5 del TUIR, è riferito al testo vigente anteriormente all'abrogazione della norma operata dall'art. 1, comma 70 della legge 27 dicembre 2006, n. 296 (opere, forniture e servizi ultrannuali con inizio di esecuzione non successivo al periodo d'imposta in corso alla data del 31 dicembre 2006).

In applicazione, per ogni singolo soggetto, il valore dell'**Indice di margine medio**, da utilizzare per il calcolo del coefficiente di scorporo, è ottenuto ponderando i valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo con le relative probabilità di appartenenza (vedi tabella 3).

La neutralizzazione non viene effettuata nei seguenti casi:

- (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) inferiore o uguale a zero;
- Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso inferiori o uguali al Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Tabella 3 – Valori dell'Indice di margine medio

Cluster	Valore
1	0,1597
2	0,4188
3	0,3602
4	0,4459
5	0,3698
6	0,1667
7	0,1221
8	0,3682

ALLEGATO 3

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM06A

COMMERCIO AL DETTAGLIO DI ELETTRODOMESTICI E CASALINGHI

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM06A, evoluzione dello studio UM06A.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM06A è quella relativa ai seguenti codici ATECO 2007:

- 47.19.20 - Commercio al dettaglio in esercizi non specializzati di computer, periferiche, attrezzature per le telecomunicazioni, elettronica di consumo audio e video, elettrodomestici;
- 47.42.00 - Commercio al dettaglio di apparecchiature per le telecomunicazioni e la telefonia in esercizi specializzati;
- 47.43.00 - Commercio al dettaglio di apparecchi audio e video in esercizi specializzati;
- 47.53.11 - Commercio al dettaglio di tende e tendine;
- 47.54.00 - Commercio al dettaglio di elettrodomestici in esercizi specializzati;
- 47.59.20 - Commercio al dettaglio di utensili per la casa, di cristallerie e vasellame;
- 47.59.30 - Commercio al dettaglio di articoli per l'illuminazione;
- 47.59.40 - Commercio al dettaglio di macchine per cucire e per maglieria per uso domestico;
- 47.59.99 - Commercio al dettaglio di altri articoli per uso domestico nca;
- 47.63.00 - Commercio al dettaglio di registrazioni musicali e video in esercizi specializzati.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM06A per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 32.161.

Nella prima fase di analisi 3.271 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento

dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 2.002 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 26.888.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 3.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 3.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua

selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dei seguenti studi:

- "Territorialità del commercio"[9];
- "Territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale"[10];
- "Territorialità del livello delle retribuzioni"[11].

La "Territorialità del commercio" differenzia il territorio nazionale sulla base delle caratteristiche della rete distributiva, in rapporto al suo grado di modernizzazione e di copertura dei servizi di prossimità, e allo sviluppo socio-economico del territorio, per comune.

La "Territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli dei canoni di affitto dei locali commerciali per comune.

La "Territorialità del livello delle retribuzioni" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

Nella definizione della funzione di ricavo si è operato nel seguente modo:

- le aree della territorialità del commercio sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy[12] ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi";
- il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi";
- il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio".

Nel Sub Allegato 3.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[10] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[11] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[12] Una varabile dummy è una variabile che può assumere valore 0 o 1. Ad esempio, la variabile dummy relativa alla prima area territoriale assume valore 1 quando il soggetto esercita la propria attività nella prima area territoriale, mentre assume valore 0 per tutte le altre aree territoriali.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 3.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[13].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[14].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[15]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 3.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Durata delle scorte***[16]***;***

[13] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[14] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:

w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*

a_{i0} è l'intercetta;

a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;

$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[15] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$\text{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \text{Max}[w_1, w_2, ..., w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \text{Max}[w_1, w_2, ..., w_n]\}}}$$

dove *n* è il numero complessivo di gruppi omogenei.

[16] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

- ***Ricarico***[17]***;***
- ***Valore aggiunto lordo per addetto***[18]***.***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 3.C .

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[19] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[20] a livello comunale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 3. D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 3.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[21] o indeterminato[22] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi***[23];

[17] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

[18] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[19] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[20] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[21] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[22] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

[23] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[24];
- ***Durata delle scorte***[25]***;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[26];
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[27].

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 3.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche, differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 3.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 3.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[28].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 3,5455).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità

[24] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[25] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[26] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[27] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[28] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[28].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,6296).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[29] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[30], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[31].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[32] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

---

[29] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[30] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2 \times \text{soglia_massima} \times (\text{Esistenze iniziali} + \text{Costi acquisto materie prime} + \text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali} \times 365)]}{(2 \times \text{soglia_massima} + 365)}$$

[31] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[32] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[31].

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo
"Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	63,63
2	68,01
3	75,30
4	62,20
5	74,48
6	57,96
7	65,86
8	63,25
9	71,44
10	71,97
11	69,90
12	60,35
13	65,88
14	68,25
15	54,90
16	61,89
17	74,12
18	64,92
19	78,93
20	65,36

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità" [33].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

[33] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,1252
2	1,0657
3	1,0571
4	1,0789
5	1,1314
6	1,1805
7	1,1586
8	1,1845
9	1,1104
10	1,0747
11	1,0754
12	1,1723
13	1,1063
14	1,0666
15	1,1896
16	1,0859
17	1,0711
18	1,1260
19	1,0664
20	1,0890

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[34]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 3.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[34] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 3.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- modalità organizzativa;
- tipologia dell'offerta;
- dimensione.

La modalità organizzativa ha consentito di contraddistinguere i punti vendita organizzati in franchising/affiliati piuttosto che associati/affiliati ad unione volontaria e/o gruppo d'acquisto (cluster 1, 2, 17 e 19).

La tipologia dell'offerta ha consentito di separare quelle realtà che presentano un assortimento alquanto ampio (cluster 14 e 17) da quelle con assortimento generalmente focalizzato (cluster 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 18, 19 e 20). Sono state, pertanto, distinte le seguenti focalizzazioni: telefonia (cluster 2 e 3), elettrodomestici ed elettronica (cluster 5, 10, 19 e 20), climatizzatori (cluster 13), ricambi per elettrodomestici (cluster 8), apparecchi per illuminazione (cluster 7), macchine per cucire e per maglieria (cluster 15), videocassette e DVD, dischi, nastri, cd (cluster 11), complementi di arredo (cluster 4), tende e tendine (cluster 6), casalinghi (cluster 1, 16 e 18), articoli e accessori per l'igiene e la pulizia della casa (esclusi i detersivi) e articoli monouso (bicchieri, piatti, tovaglioli, etc.) (cluster 9) piuttosto che cristallerie e vasellame e articoli da regalo (oggettistica) (cluster 12).

La dimensione ha permesso di individuare quelle imprese che presentano generalmente una struttura organizzativa di più grandi dimensioni (cluster 16).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 - PUNTI VENDITA ORGANIZZATI IN FRANCHISING/AFFILIATI PIUTTOSTO CHE ASSOCIATI/AFFILIATI AD UNIONE VOLONTARIA E/O GRUPPO D'ACQUISTO CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU ARTICOLI PER LA CASA QUALI, CASALINGHI (INCLUSI GLI APPARECCHI DOMESTICI NON ELETTRICI), CRISTALLERIE E VASELLAME, ARTICOLI DA REGALO (OGGETTISTICA), ECC.

NUMEROSITÀ: 385

Al cluster appartengono generalmente i punti vendita in franchising/affiliati piuttosto che associati/affiliati ad unione volontaria e/o gruppo d'acquisto con offerta costituita prevalentemente da articoli da regalo (oggettistica) (34% dei ricavi), casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici) (29%), cristallerie e vasellame (13%) e, in minor misura, articoli e accessori per l'igiene e la pulizia della casa (esclusi i detersivi) (21% dei ricavi nel 28% dei casi) e complementi di arredo (13% nel 51%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (141 mq), locali destinati a magazzino (50 mq) e 6 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono sia ditte individuali (51% dei casi) sia società (26% di persone e 23% di capitali) e nell'attività sono generalmente impiegati 2 o 3 addetti, di cui 1 dipendente.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, affilianti, cooperative (37% degli acquisti), commercianti all'ingrosso (32%) e direttamente da produttori (69% degli acquisti nel 38% dei casi).

CLUSTER 2 - PUNTI VENDITA ORGANIZZATI IN FRANCHISING/AFFILIATI PIUTTOSTO CHE ASSOCIATI/AFFILIATI AD UNIONE VOLONTARIA E/O GRUPPO D'ACQUISTO CON OFFERTA COSTITUITA PREVALENTEMENTE DA PRODOTTI PER LA TELEFONIA

NUMEROSITÀ: 735

Al cluster appartengono generalmente i punti vendita in franchising/affiliati piuttosto che associati/affiliati ad unione volontaria e/o gruppo d'acquisto con offerta costituita prevalentemente da telefoni cellulari (75% dei ricavi), accessori per telefoni cellulari (13%) e telefoni fissi e cordless, segreterie telefoniche e fax (5%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (75 mq), locali destinati a magazzino (25 mq), locali destinati ad uffici (19 mq nel 46% dei casi) e 5 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (44% di capitali e 27% di persone) e nell'attività sono generalmente impiegati 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da gestori di servizi di telefonia cellulare (70% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (18%).

CLUSTER 3 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA COSTITUITA PREVALENTEMENTE DA PRODOTTI PER LA TELEFONIA

NUMEROSITÀ: 2.581

Le imprese del cluster si caratterizzano per la vendita prevalente di telefoni cellulari (63% dei ricavi), accessori per telefoni cellulari (15%) e telefoni fissi e cordless, segreterie telefoniche e fax (5%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (52 mq), locali destinati a magazzino (17 mq), locali destinati ad uffici (13 mq nel 29% dei casi) e 3 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono sia ditte individuali (55% dei casi) sia società (23% di persone e 22% di capitali) e nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti, di cui 1 dipendente.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso (55% degli acquisti) e gestori di servizi di telefonia cellulare (33%).

CLUSTER 4 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU COMPLEMENTI DI ARREDO

NUMEROSITÀ: 2.029

Le imprese del cluster si caratterizzano per la vendita prevalente di complementi di arredo (40% dei ricavi), cui talvolta affiancano articoli da regalo (oggettistica) (19%), mobili (11%), cristallerie e vasellame (10%) e casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici) (18% dei ricavi nel 43% dei casi).

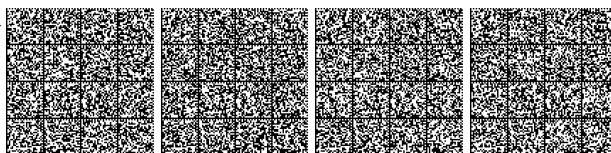
Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (108 mq), locali destinati a magazzino (45 mq), locali destinati ad uffici (17 mq nel 21% dei casi) e 8 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (65% dei casi) e nell'attività sono generalmente impiegati 1 o 2 addetti, di cui 1 dipendente nel 31% dei casi.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso (55% degli acquisti), direttamente da produttori (34%) e importatori (33% degli acquisti nel 20% dei casi).

CLUSTER 5 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU GRANDI ELETTRODOMESTICI (FRIGORIFERI, LAVATRICI, LAVASTOVIGLIE, ECC.) E PICCOLI ELETTRODOMESTICI

NUMEROSITÀ: 3.000

Le imprese del cluster si caratterizzano per la vendita prevalente di grandi elettrodomestici (frigoriferi, lavatrici, lavastoviglie, ecc.) (36% dei ricavi) e piccoli elettrodomestici (24%), cui talvolta affiancano apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio-video, ecc. (15%), materiale elettrico (11% dei ricavi nel 49% dei casi) e apparecchi per illuminazione (6% nel 32%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (92 mq), locali destinati a magazzino (47 mq), superficie adibita a laboratorio per le riparazioni (20 mq nel 28% dei casi), locali destinati ad uffici (14 mq nel 27%) e 4 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (70% dei casi) e nell'attività sono generalmente impiegati 1 o 2 addetti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso (72% degli acquisti) e direttamente da produttori (44% degli acquisti nel 45% dei casi).

CLUSTER 6 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA COSTITUITA PREVALENTEMENTE DA TENDE E TENDINE

NUMEROSITÀ: 165

Le imprese del cluster si caratterizzano per la vendita prevalente di tende e tendine (89% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (62 mq), locali destinati a magazzino (28 mq), superficie adibita a laboratorio per le riparazioni (27 mq nel 25% dei casi), locali destinati ad uffici (16 mq nel 25%) e 4 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (66% dei casi) e nell'attività è generalmente impiegato 1 addetto.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso (64% degli acquisti) e direttamente da produttori (65% degli acquisti nel 48% dei casi).

CLUSTER 7 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU APPARECCHI PER ILLUMINAZIONE

NUMEROSITÀ: 1.132

Le imprese del cluster si caratterizzano per la vendita prevalente di apparecchi per illuminazione (70% dei ricavi) e, in minor misura, materiale elettrico (16%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (156 mq), locali destinati a magazzino (72 mq), superficie adibita a laboratorio per le riparazioni (31 mq nel 15% dei casi), locali destinati ad uffici (21 mq nel 40%) e 7 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono sia ditte individuali (55% dei casi) sia società (29% di persone e 16% di capitali) e nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti, di cui 1 dipendente.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso (52% degli acquisti) e direttamente da produttori (45%).

CLUSTER 8 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU RICAMBI PER ELETTRODOMESTICI

NUMEROSITÀ: 128

Le imprese appartenenti al cluster presentano un'offerta focalizzata prevalentemente su ricambi per elettrodomestici (64% dei ricavi), cui talvolta affiancano la vendita di piccoli elettrodomestici (9%), grandi elettrodomestici (frigoriferi, lavatrici, lavastoviglie, ecc.) (14% dei ricavi nel 34% dei casi) e materiale elettrico (7% nel 36%); inoltre, nel 51% dei casi i soggetti del cluster effettuano servizio di installazione, assistenza e riparazione (20% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (56 mq), locali destinati a magazzino (67 mq), superficie adibita a laboratorio per le riparazioni (27 mq nel 49% dei casi), locali destinati ad uffici (13 mq nel 42%) e 4 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono sia ditte individuali (53% dei casi) sia società (36% di persone e 11% di capitali) e nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti, di cui 1 dipendente.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso (55% degli acquisti) e direttamente da produttori (38%).

CLUSTER 9 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU ARTICOLI ED ACCESSORI PER L'IGIENE E LA PULIZIA DELLA CASA (ESCLUSI I DETERSIVI) E/O ALTRI ARTICOLI PER LA CASA

NUMEROSITÀ: 1.854

Le imprese del cluster presentano un'offerta focalizzata prevalentemente su articoli e accessori per l'igiene e la pulizia della casa (esclusi i detersivi) (52% dei ricavi) e altri articoli per la casa, quali: casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici) (20%), articoli monouso (bicchieri, piatti, tovaglioli, ecc.) (9%) e articoli da regalo (oggettistica) (7%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (76 mq), locali destinati a magazzino (22 mq) e 8 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono perlopiù ditte individuali (85% dei casi) e nell'attività è generalmente impiegato 1 addetto.

Gli approvvigionamenti sono effettuati prevalentemente da commercianti all'ingrosso (92% degli acquisti).

CLUSTER 10 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA COSTITUITA PREVALENTEMENTE DA APPARECCHI RADIO TV, HI-FI, LETTORI E REGISTRATORI AUDIO-VIDEO, ECC.

NUMEROSITÀ: 711

Le imprese del cluster presentano un'offerta costituita prevalentemente da apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio-video, ecc. (79% dei ricavi), cui talvolta affiancano grandi elettrodomestici (frigoriferi, lavatrici, lavastoviglie, ecc.) (21% dei ricavi nel 20% dei casi) e piccoli elettrodomestici (6% nel 20%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (70 mq), locali destinati a magazzino (29 mq), superficie adibita a laboratorio per le riparazioni (28 mq nel 42% dei casi), locali destinati ad uffici (13 mq nel 37%) e 3 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (60% dei casi) e nell'attività sono generalmente impiegati 1 o 2 addetti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso (57% degli acquisti) e direttamente da produttori (26%).

CLUSTER 11 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA COSTITUITA PREVALENTEMENTE DA DISCHI, NASTRI, CD E VIDEOCASSETTE E DVD

NUMEROSITÀ: 886

Al cluster appartengono le imprese con offerta costituita prevalentemente da dischi, nastri, cd (60% dei ricavi) e videocassette e DVD (29%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (60 mq), locali destinati a magazzino (13 mq) e 3 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (64% dei casi) e nell'attività è generalmente impiegato 1 addetto.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso (75% degli acquisti) e direttamente da produttori (47% degli acquisti nel 38% dei casi).

CLUSTER 12 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU CRISTALLERIE E VASELLAME E ARTICOLI DA REGALO (OGGETTISTICA)

NUMEROSITÀ: 3.235

Le imprese del cluster si caratterizzano per l'assortimento prevalentemente focalizzato su articoli da regalo (oggettistica) (61% dei ricavi), cristallerie e vasellame (26%) e, in minor misura, complementi di arredo (13% dei ricavi nel 39% dei casi) e casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici) (12% nel 32%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (67 mq), locali destinati a magazzino (24 mq) e 9 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (72% dei casi) e nell'attività è generalmente impiegato 1 addetto.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso (61% degli acquisti) e direttamente da produttori (32%).

CLUSTER 13 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA COSTITUITA PREVALENTEMENTE DA CLIMATIZZATORI

NUMEROSITÀ: 110

Le imprese del cluster si caratterizzano per l'assortimento costituito prevalentemente da climatizzatori (79% dei ricavi), cui talvolta si affianca l'offerta di servizi di installazione, assistenza e riparazione (16% dei ricavi nel 23% dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (42 mq), locali destinati a magazzino (33 mq), locali destinati ad uffici (15 mq nel 41% dei casi) e 2 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono sia ditte individuali (57% dei casi) sia società (25% di persone e 18% di capitali) e nell'attività sono generalmente impiegati 1 o 2 addetti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso (66% degli acquisti) e direttamente da produttori (69% degli acquisti nel 42% dei casi).

CLUSTER 14 - PUNTI VENDITA CON ASSORTIMENTO ALQUANTO AMPIO

NUMEROSITÀ: 3.379

Le imprese appartenenti al cluster presentano un assortimento alquanto ampio. Tra i prodotti offerti, in genere, sono presenti sia articoli per la casa, quali: articoli da regalo (oggettistica) (19% dei ricavi nel 44% dei casi), casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici) (18% nel 49%), cristallerie e vasellame (14% nel 33%), articoli e accessori per l'igiene e la pulizia della casa (esclusi i detersivi) (11% nel 19%) e complementi di arredo (10% nel 23%); sia elettrodomestici, quali: apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio-video, ecc. (15% dei ricavi nel 36% dei casi), grandi elettrodomestici (frigoriferi, lavatrici, lavastoviglie, ecc.) (15% nel 28%) e piccoli elettrodomestici (11% nel 50%); piuttosto che altre tipologie di prodotti, quali: telefoni cellulari (19% dei ricavi nel 21% dei casi), materiale elettrico (15% nel 42%), apparecchi per illuminazione (11% nel 31%) e dischi, nastri, cd (9% nel 13%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (72 mq), locali destinati a magazzino (34 mq) e 5 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (70% dei casi) e nell'attività è generalmente impiegato 1 addetto.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso (73% degli acquisti) e direttamente da produttori (42% degli acquisti nel 39% dei casi).

CLUSTER 15 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA COSTITUITA PREVALENTEMENTE DA MACCHINE PER CUCIRE E PER MAGLIERIA

NUMEROSITÀ: 326

Le imprese del cluster si caratterizzano per la vendita prevalente di macchine per cucire e per maglieria (87% dei ricavi), cui talvolta affiancano l'offerta di servizi di installazione, assistenza e riparazione (13% dei ricavi nel 30% dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (51 mq), locali destinati a magazzino (25 mq), superficie adibita a laboratorio per le riparazioni (19 mq nel 45% dei casi), locali destinati ad uffici (14 mq nel 25% dei casi) e 3 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (75% dei casi) e nell'attività è generalmente impiegato 1 addetto.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso (52% degli acquisti) e direttamente da produttori (40%).

CLUSTER 16 - PUNTI VENDITA DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU ARTICOLI PER LA CASA QUALI, CASALINGHI (INCLUSI GLI APPARECCHI DOMESTICI NON ELETTRICI), CRISTALLERIE E VASELLAME, ARTICOLI DA REGALO (OGGETTISTICA), ECC.

NUMEROSITÀ: 283

Le imprese appartenenti a questo cluster presentano una struttura organizzativa alquanto articolata, le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente: locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (603 mq), locali destinati a magazzino (251 mq), locali destinati ad uffici (19 mq) e 21 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine). L'offerta merceologica è prevalentemente focalizzata su casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici) (34% dei ricavi), articoli da regalo (oggettistica) (25%), cristallerie e vasellame (21%), articoli e accessori per l'igiene e la pulizia della casa (esclusi i detersivi) (14% dei ricavi nel 29% dei casi) e complementi di arredo (10% nel 58%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (49% di capitali e 33% di persone) e nell'attività sono generalmente impiegati 8 addetti, di cui 6 o 7 dipendenti.

Gli approvvigionamenti sono principalmente effettuati direttamente da produttori (46% degli acquisti), commercianti all'ingrosso (43%) e importatori (22% degli acquisti nel 33% dei casi).

CLUSTER 17 - PUNTI VENDITA ORGANIZZATI IN FRANCHISING/AFFILIATI PIUTTOSTO CHE ASSOCIATI/AFFILIATI AD UNIONE VOLONTARIA E/O GRUPPO D'ACQUISTO CHE PRESENTANO UN ASSORTIMENTO ALQUANTO AMPIO

NUMEROSITÀ: 554

Al cluster appartengono generalmente i punti vendita in franchising/affiliati piuttosto che associati/affiliati ad unione volontaria e/o gruppo d'acquisto che presentano un assortimento alquanto ampio. Tra i prodotti offerti, in genere, sono presenti telefoni cellulari (21% dei ricavi), elettrodomestici, quali: grandi elettrodomestici (frigoriferi, lavatrici, lavastoviglie, ecc.) (20% dei ricavi nel 52% dei casi), apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio-video, ecc. (16% nel 61%) e piccoli elettrodomestici (12% nel 58%); articoli per la casa, quali: complementi di arredo (32% dei ricavi nel 12% dei casi), articoli da regalo (oggettistica) (7% nell'11%), casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici) (6% nel 16%) e altre tipologie di prodotti, quali: materiale elettrico (10% dei ricavi nel 33% dei casi) e apparecchi per illuminazione (10% nel 24%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (182 mq), locali destinati a magazzino (78 mq), locali destinati ad uffici (9 mq), superficie adibita a laboratorio per le riparazioni (24 mq nel 22% dei casi) e 6 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

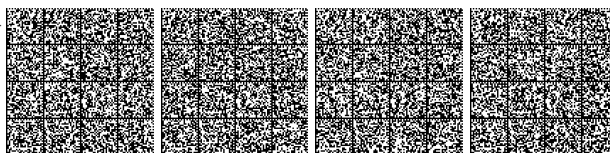
Le imprese del cluster sono in prevalenza società (32% di persone e 30% di capitali) e nell'attività sono generalmente impiegati 3 o 4 addetti, di cui 2 dipendenti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, affilianti, cooperative (31% degli acquisti), commercianti all'ingrosso (25%) e direttamente da produttori (35% degli acquisti nel 40% dei casi).

CLUSTER 18 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU CASALINGHI (INCLUSI GLI APPARECCHI DOMESTICI NON ELETTRICI)

NUMEROSITÀ: 3.655

Le imprese del cluster si caratterizzano per l'assortimento focalizzato prevalentemente su casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici) (60% dei ricavi), cui talvolta si affianca la vendita di articoli da regalo (oggettistica) (14%), cristallerie e vasellame (11%), articoli e accessori per l'igiene e la pulizia della casa (esclusi i detersivi) (13% dei ricavi nel 30% dei casi) e complementi di arredo (9% nel 37%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (103 mq), locali destinati a magazzino (42 mq) e 9 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (72% dei casi) e nell'attività sono generalmente impiegati 1 o 2 addetti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso (75% degli acquisti) e direttamente da produttori (46% degli acquisti nel 41% dei casi).

CLUSTER 19 - PUNTI VENDITA ORGANIZZATI IN FRANCHISING/AFFILIATI PIUTTOSTO CHE ASSOCIATI/AFFILIATI AD UNIONE VOLONTARIA E/O GRUPPO D'ACQUISTO CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU ELETTRODOMESTICI ED ELETTRONICA

NUMEROSITÀ: 892

Al cluster appartengono generalmente i punti vendita in franchising/affiliati piuttosto che associati/affiliati ad unione volontaria e/o gruppo d'acquisto con offerta costituita prevalentemente da grandi elettrodomestici (frigoriferi, lavatrici, lavastoviglie, ecc.) (32% dei ricavi), apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio-video, ecc. (30%), piccoli elettrodomestici (10%), telefoni cellulari (7%), cui talvolta si affianca la vendita di personal computer, stampanti e altri componenti hardware e software (9% dei ricavi nel 51% dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (295 mq), locali destinati a magazzino (112 mq), locali destinati ad uffici (12 mq), superficie adibita a laboratorio per le riparazioni (26 mq nel 35% dei casi) e 7 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (40% di persone e 25% di capitali) e nell'attività sono generalmente impiegati 4 addetti, di cui 2 dipendenti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, affilianti, cooperative (64% degli acquisti), commercianti all'ingrosso (21%) e direttamente da produttori (22% degli acquisti nel 47% dei casi).

CLUSTER 20 - PUNTI VENDITA DI ELETTRODOMESTICI ED ELETTRONICA CON OFFERTA GENERALMENTE INTEGRATA DA SERVIZI DI INSTALLAZIONE, ASSISTENZA E RIPARAZIONE

NUMEROSITÀ: 763

Le imprese del cluster presentano un assortimento focalizzato prevalentemente su elettrodomestici ed elettronica generalmente integrato da servizi di installazione, assistenza e riparazione (21% dei ricavi). Tra i prodotti offerti, nella maggior parte dei casi, sono presenti apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio-video, ecc. (15% dei ricavi), grandi elettrodomestici (frigoriferi, lavatrici, lavastoviglie, ecc.) (22% dei ricavi nel 41% dei casi), piccoli elettrodomestici (11% nel 56%) e, in minor misura, personal computer, stampanti e altri componenti hardware e software (28% dei ricavi nel 40% dei casi), telefoni cellulari (20% nel 37%) e materiale elettrico (16% nel 44%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (65 mq), locali destinati a magazzino (36 mq), superficie adibita a laboratorio per le riparazioni (13 mq), locali destinati ad uffici (15 mq nel 36% dei casi) e 3 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (62% dei casi) e nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti, di cui 1 dipendente.

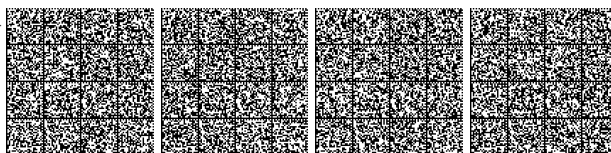
Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso (72% degli acquisti) e direttamente da produttori (42% degli acquisti nel 43% dei casi).

SUB ALLEGATO 3.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Intercetta	-153,85558374	-198,09206021	-45,82955454	-35,77415052	-27,41839312	-847,72010198	-64,82981360	-537,20756706
Totale Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce	0,00030095	-0,00363627	0,00018619	0,00084913	-0,00024283	-0,00404438	-0,00095197	-0,00000623
Numero addetti	0,80098192	0,66991963	0,31392413	0,48661091	0,51426508	0,56667728	0,60984100	0,49915392
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Grandi elettrodomestici (frigoriferi, lavatrici, lavastoviglie, ecc.)	0,24958175	0,26902503	0,26205548	0,26856885	0,69101269	0,30502909	0,24129442	0,30537256
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Climatizzatori	0,09049175	0,14253781	0,24952332	0,22484147	0,31786902	0,23766860	0,21100495	0,28571321
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Piccoli elettrodomestici	0,23042532	0,26276399	0,26577573	0,25069024	0,70451598	0,28299049	0,14692304	0,30347379
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio - video, ecc.	0,22957939	0,17142277	0,19011654	0,24361851	0,45233054	0,26651872	0,18740594	0,32670391
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Personal computer, stampanti e altri componenti hardware e software	0,24456793	0,15845638	0,20921488	0,24810858	0,31431388	0,31524413	0,33010431	1,14783292
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Apparecchi per illuminazione	0,22678865	0,25599403	0,25611518	0,25122049	0,24731017	0,25333584	1,59299178	0,21994642
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Materiale elettrico	0,24404608	0,30212765	0,29141693	0,27052327	0,27978209	0,26707013	0,90545510	0,15895550
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici)	0,53810647	0,24174952	0,22255867	0,40112516	0,25407144	0,28902271	0,22801280	0,26266158
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Cristallerie e vasellame	0,48757354	0,21190157	0,21324585	0,44696034	0,23992611	0,27647847	0,24186580	0,25034491
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Complementi di arredo	0,39709968	0,19966312	0,23806379	0,86666699	0,27679586	0,46207873	0,27491161	0,25981476
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Mobili	0,43463922	0,07764596	0,23648672	1,54767877	0,19028072	0,23743172	0,20404590	0,26304899
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Articoli da regalo (oggettistica)	0,53863355	0,22913137	0,22095814	0,47177981	0,25255731	0,29701187	0,25771497	0,26023787

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Articoli e accessori per l'igiene e la pulizia della casa (esclusi i detersivi)	0,41312095	0,18012753	0,23281162	0,35933839	0,24416284	0,30666530	0,22776955	0,29935952
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Articoli monouso (bicchieri, piatti, tovaglioli, etc.)	0,44069727	0,13614960	0,23533523	0,37542416	0,26066904	-0,17215534	0,24826914	0,31428017
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Tende e tendine	0,38108827	0,32252864	0,24374565	0,46907224	0,28315361	19,09647640	0,26174478	0,27539498
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Telefoni cellulari	0,19705363	1,09293997	1,00055314	0,23067959	0,26902531	0,24224219	0,27167795	0,32038044
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Accessori per telefoni cellulari	0,21138072	0,96864678	0,99874785	0,23848042	0,27215216	0,25050375	0,26537013	0,31957990
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Telefoni fissi e cordless, segreterie telefoniche e fax	0,06854541	1,83885129	1,91706199	0,23505112	0,18059699	0,24014740	0,12832431	0,13576424
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Macchine per cucire e per maglieria	0,19411973	0,22517195	0,25247090	0,23885464	0,31575512	0,22456324	0,26346546	0,57364015
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Videocassette e DVD	0,02247964	0,00272133	0,22858098	0,22796163	0,22888977	0,23946019	0,17714289	0,25632156
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Dischi, nastri, cd	0,22393141	0,21723171	0,22520031	0,22158070	0,22772610	0,24184727	0,18162327	0,27251894
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Ricambi per elettrodomestici	0,04601903	0,13291293	0,34827069	0,26402253	0,32517586	0,27910078	0,21223893	16,37814626
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Installazione assistenza e riparazione	0,08675389	0,24442225	0,40569785	0,25055919	0,28487534	0,28667611	0,25051710	2,11633663
Modalità di acquisto: Da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, affilianti, cooperative	0,23095569	0,05866693	-0,00990573	-0,00559922	-0,02560224	0,00170802	0,00053297	-0,00888955
Costi e spese specifici: Costi e spese addebitati da gruppi di acquisto, unioni volontarie, franchisor, affilianti per voci diverse dall'acquisto delle merci	-0,00010731	-0,00012441	-0,00002303	-0,00001876	-0,00000920	-0,00002266	-0,00001406	-0,00005697
Associato a gruppo di acquisto o franchising	271,12230592	290,59977666	-2,55017222	-2,89062068	-0,22742358	9,44594477	0,31567879	3,36457698

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16
Intercetta	-49,74813085	-53,34572328	-218,64104088	-31,37504581	-303,08498735	-7,32326522	-705,90249408	-40,38604308
Totale Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce	-0,00135460	-0,00221454	-0,00059306	0,00290105	-0,00161445	0,00068722	0,00003771	0,02128306
Numero addetti	0,57418966	0,48109578	0,63130625	0,48321794	0,15619996	0,48117796	0,40509519	2,02325567
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Grandi elettrodomestici (frigoriferi, lavatrici, lavastoviglie, ecc.)	0,24624164	0,32670033	0,21607536	0,25095284	0,01412453	0,21523402	0,26079612	0,24991639
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Climatizzatori	0,22618987	0,06887780	0,18142257	0,21689493	7,61099860	0,19936527	0,25231201	0,18714984
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Piccoli elettrodomestici	0,21739681	0,32668878	0,17980908	0,22213709	0,22065632	0,21552107	0,22266963	0,25215884
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio - video, ecc.	0,23028914	1,28403491	0,18091677	0,22807328	0,11103809	0,20602888	0,25105716	0,22140479
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Personal computer, stampanti e altri componenti hardware e software	0,23813031	0,33292820	0,02525195	0,22515841	0,29843958	0,20391068	0,75077583	0,10896594
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Apparecchi per illuminazione	0,22098879	0,19234816	0,16373732	0,22987346	0,21875759	0,22219514	0,23805061	0,19660279
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Materiale elettrico	0,21935903	0,16992990	0,08831731	0,25813191	0,16017083	0,27582985	0,27254034	0,26769696
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici)	0,51723723	0,23580181	0,22035626	0,37813855	0,24114991	0,23374266	0,21909282	0,58291557
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Cristallerie e vasellame	0,37428809	0,22107862	0,21136784	0,63625426	0,22242454	0,22290948	0,21959817	0,54104120
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Complementi di arredo	0,35099100	0,24573412	0,20741444	0,41547466	0,23622412	0,21331042	0,22505409	0,42476778
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Mobili	0,38657965	0,19547438	0,20319558	0,49352825	0,23567359	0,20916992	0,23109383	0,48759833
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Articoli da regalo (oggettistica)	0,38991726	0,23003250	0,21480708	0,67806758	0,23165418	0,23022468	0,22436071	0,52377769
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Articoli e accessori per l'igiene e la pulizia della casa (esclusi i detersivi)	1,30077424	0,23158057	0,20631918	0,36527031	0,24006002	0,21973691	0,21750444	0,43931169

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Articoli monouso (bicchieri, piatti, tovaglioli, etc.)	1,77972723	0,24704300	0,21343730	0,38265085	0,25344268	0,23494579	0,23276182	0,48796865
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Tende e tendine	0,31441279	0,26145678	0,22857938	0,29405470	0,25027104	0,23109901	0,21639997	0,33965792
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Telefoni cellulari	0,22138416	0,19947320	0,21440289	0,21516790	0,25864492	0,19882439	0,24060236	0,19793558
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Accessori per telefoni cellulari	0,23078529	0,21378235	0,15258759	0,22598217	0,25842051	0,20978643	0,26893459	0,24131850
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Telefoni fissi e cordless, segreterie telefoniche e fax	0,23408317	-0,18095601	-0,08380547	0,21683801	0,02605672	0,20032090	0,11464277	0,19183477
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Macchine per cucire e per maglieria	0,21682207	0,27940632	0,14469672	0,22400859	0,36715275	0,20913937	16,17849520	0,22095786
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Videocassette e DVD	0,22449397	0,25311596	5,08689826	0,22688519	0,20674902	0,23819762	0,15011727	0,23824898
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Dischi, nastri, cd	0,21785894	0,26776606	4,88275439	0,22287206	0,19899069	0,23068525	0,15102690	0,23741045
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Ricambi per elettrodomestici	0,26528633	0,39066621	0,29051198	0,25576828	0,28047276	0,23485633	0,57576898	0,24430953
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Installazione assistenza e riparazione	0,22552109	0,51332794	0,20813358	0,24004832	0,46833622	0,21663750	1,38589361	0,19877063
Modalità di acquisto: Da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, affilianti, cooperative	-0,00955352	-0,03979798	-0,01577780	-0,00196789	-0,09721699	-0,00289721	-0,01425194	-0,00276415
Costi e spese specifici: Costi e spese addebitati da gruppi di acquisto, unioni volontarie, franchisor, affilianti per voci diverse dall'acquisto delle merci	-0,00001507	-0,00002845	-0,00001003	-0,00002695	-0,00004379	-0,00001930	-0,00000784	-0,00010840
Associato a gruppo di acquisto o franchising	-3,33893614	0,39028243	-2,04111340	-0,37460824	5,74872280	-0,73884139	-1,95621231	1,70373307

VARIABILE	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20
Intercetta	-162,59684962	-29,30334934	-182,85053445	-46,88997200
Totale Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce	-0,00073579	0,00348234	0,00349450	-0,00212309
Numero addetti	0,87609095	0,60070274	0,83144012	0,41441615
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Grandi elettrodomestici (frigoriferi, lavatrici, lavastoviglie, ecc.)	0,31062554	0,25722726	0,56915148	0,34017075
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Climatizzatori	0,25265007	0,22138472	0,22325426	0,27498430
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Piccoli elettrodomestici	0,31256118	0,23864325	0,49854419	0,32230091
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio - video, ecc.	0,27386022	0,23356569	0,61294757	0,39676176
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Personal computer, stampanti e altri componenti hardware e software	0,34608460	0,22236152	0,63240816	1,73254057
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Apparecchi per illuminazione	0,22346079	0,22092000	0,20584848	0,30010346
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Materiale elettrico	0,25896009	0,23056075	0,23507889	0,33860892
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici)	0,21614925	0,70397266	0,25925364	0,23247940
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Cristallerie e vasellame	0,18886347	0,43699607	0,23486164	0,22723948
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Complementi di arredo	0,20798030	0,38909174	0,22141671	0,24604575
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Mobili	0,08535389	0,44544497	0,02000714	0,22272086
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Articoli da regalo (oggettistica)	0,20914539	0,43868712	0,25674310	0,23521935
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Articoli e accessori per l'igiene e la pulizia della casa (esclusi i detersivi)	0,17080678	0,45490084	0,17363682	0,23548620
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Articoli monouso (bicchieri, piatti, tovaglioli, etc.)	0,12714489	0,49605246	0,13473990	0,25003357
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Tende e tendine	0,30760846	0,30779312	0,34644551	0,27837290
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Telefoni cellulari	0,40611967	0,21652673	0,27311517	0,33189056
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Accessori per telefoni cellulari	0,38971455	0,22921076	0,27153900	0,34266535
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Telefoni fissi e cordless, segreterie telefoniche e fax	0,49970180	0,21935537	0,00614464	0,16687024
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Macchine per cucire e per maglieria	0,19150822	0,22501003	0,26201653	0,58160768
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Videocassette e DVD	0,01206666	0,22958958	-0,00447284	0,25354090
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Dischi, nastri, cd	0,22615615	0,22532432	0,22573215	0,25517289
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Ricambi per elettrodomestici	0,09269184	0,25497335	0,13666251	0,92370611

VARIABILE	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Installazione assistenza e riparazione	0,19291081	0,23048711	0,32773000	2,54361003
Modalità di acquisto: Da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, affilianti, cooperative	0,18982091	-0,01079091	0,32806187	-0,02547198
Costi e spese specifici: Costi e spese addebitati da gruppi di acquisto, unioni volontarie, franchisor, affilianti per voci diverse dall'acquisto delle merci	-0,00013364	-0,00002971	-0,00005638	-0,00001987
Associato a gruppo di acquisto o franchising	292,95723285	-0,02806342	293,59242957	-0,19324213

Dove:

Totale Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce = Somma dei Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce per tutte le unità locali destinate all'attività di vendita;

Numero addetti: si veda la nota 38 del Sub Allegato 3.C – Formule degli indicatori;

***Associato a gruppo di acquisto o franchising* = 1** se è barrata la casella Associato/affiliato ad Unione Volontaria e/o Gruppo d'Acquisto o se è barrata la casella Franchising/affiliato, altrimenti la variabile assume valore pari a zero.

SUB ALLEGATO 3.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[35]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[35]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[36]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[37]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[38]).

---

[35] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[36] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[37] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[38] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[39];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[39] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

---

[39] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 3.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Punti vendita organizzati in franchising/affiliati piuttosto che associati/affiliati ad unione volontaria e/o gruppo d'acquisto con offerta focalizzata prevalentemente su articoli per la casa quali, casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici), cristallerie e vasellame, articoli da regalo (oggettistica), ecc.

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	27,83	46,68	64,68	80,30	90,36	108,33	126,50	145,81	166,26	189,13	206,47	228,47	259,19	300,91	362,46	438,61	528,53	720,01	1.035,67

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,00	1,20	1,23	1,27	1,31	1,34	1,37	1,40	1,42	1,45	1,48	1,54	1,65	1,69	1,76	1,80	1,84	1,97	2,35
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,24	1,32	1,38	1,42	1,46	1,50	1,53	1,55	1,57	1,60	1,63	1,67	1,71	1,75	1,79	1,84	1,90	2,03	2,24
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-2,20	2,96	5,99	10,26	12,12	15,98	17,62	19,59	20,69	22,56	25,04	27,51	30,38	31,78	34,60	37,73	40,68	45,89	59,90
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5,83	12,56	14,92	16,79	19,40	21,94	25,63	27,51	29,04	31,77	33,19	35,55	38,52	40,50	43,77	45,85	52,10	58,72	66,59

Cluster 2 - Punti vendita organizzati in franchising/affiliati piuttosto che associati/affiliati ad unione volontaria e/o gruppo d'acquisto con offerta costituita prevalentemente da prodotti per la telefonia

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	8,27	15,81	21,46	30,32	36,78	44,58	51,61	59,56	71,15	80,90	94,45	111,56	126,52	145,42	176,47	213,15	293,51	371,99	591,45

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,03	1,14	1,18	1,20	1,24	1,25	1,27	1,29	1,33	1,38	1,42	1,46	1,48	1,52	1,57	1,65	1,87	2,18	2,60
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,16	1,21	1,27	1,30	1,33	1,36	1,39	1,43	1,47	1,51	1,56	1,61	1,68	1,78	1,87	2,09	2,29	2,52	3,22
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	2,84	9,39	15,74	18,95	21,23	23,28	24,16	25,81	27,01	29,38	31,48	34,21	36,94	39,09	41,82	44,46	49,84	58,46	66,76
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	10,39	16,38	20,97	23,58	25,73	27,74	30,09	32,00	34,00	36,64	39,13	41,47	43,23	45,20	47,89	51,25	56,36	63,59	75,25

Cluster 3 - Punti vendita con offerta costituita prevalentemente da prodotti per la telefonia

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	11,46	24,44	34,45	43,87	55,31	65,22	76,68	89,64	105,20	125,69	145,78	168,70	193,78	228,27	268,59	312,56	412,46	551,72	902,31

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,99	1,09	1,12	1,15	1,18	1,19	1,21	1,23	1,26	1,28	1,31	1,34	1,38	1,44	1,50	1,57	1,70	1,81	2,16
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,06	1,13	1,17	1,21	1,24	1,27	1,30	1,32	1,35	1,38	1,42	1,45	1,49	1,53	1,61	1,71	1,88	2,05	2,50
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-2,06	3,66	6,21	8,46	10,34	12,34	14,08	15,65	17,47	18,81	20,37	21,88	23,67	25,30	27,62	30,30	34,40	39,33	48,29
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,76	5,85	10,33	13,24	15,86	17,91	19,92	21,94	23,78	26,14	28,03	30,35	32,61	35,31	38,87	41,60	46,61	52,97	64,56

Cluster 4 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su complementi di arredo

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	61,68	115,51	156,93	198,92	245,75	294,44	339,92	393,26	444,22	506,03	569,77	642,76	735,99	826,90	935,92	1.059,37	1.284,01	1.756,33	2.562,02

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,02	1,20	1,25	1,29	1,33	1,37	1,39	1,43	1,46	1,50	1,54	1,57	1,64	1,70	1,78	1,87	2,03	2,22	2,85
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,12	1,29	1,38	1,44	1,49	1,52	1,57	1,61	1,66	1,71	1,77	1,83	1,91	2,00	2,12	2,25	2,49	2,81	3,37
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-2,71	1,32	4,25	5,46	7,75	9,07	10,85	12,55	13,75	15,02	16,52	17,93	19,67	21,27	23,59	25,93	29,37	33,71	45,40
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-2,23	2,97	6,45	9,36	11,97	13,62	15,70	17,56	19,26	20,95	22,57	25,05	27,22	30,60	33,42	36,31	39,79	43,85	57,90

Cluster 5 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su grandi elettrodomestici (frigoriferi, lavatrici, lavastoviglie, ecc.) e piccoli elettrodomestici

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	34,90	62,15	86,14	109,09	129,14	149,86	174,83	202,31	227,72	260,72	292,92	334,23	384,26	446,07	523,36	616,41	732,03	970,40	1.486,49

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,05	1,13	1,16	1,19	1,21	1,23	1,25	1,26	1,28	1,31	1,33	1,36	1,39	1,42	1,47	1,53	1,62	1,73	1,91
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,12	1,20	1,24	1,26	1,28	1,29	1,31	1,33	1,35	1,38	1,41	1,44	1,47	1,51	1,55	1,62	1,70	1,84	2,16
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-0,50	3,00	5,05	6,87	8,80	10,41	11,79	12,74	13,81	14,68	15,68	16,66	17,93	19,25	20,95	22,92	25,76	29,64	35,87
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,96	6,57	9,77	11,64	13,66	14,97	16,46	17,72	18,72	19,85	21,27	22,92	24,35	26,14	28,37	30,37	34,52	39,81	48,59

Cluster 6 - Punti vendita con offerta costituita prevalentemente da tende e tendine

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	2,34	32,60	63,67	100,17	127,07	150,33	180,18	205,49	271,44	321,96	396,14	460,50	520,68	639,00	692,60	867,74	1.002,77	1.186,84	1.785,69

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,03	1,18	1,33	1,36	1,42	1,45	1,47	1,53	1,65	1,67	1,79	1,82	1,94	2,06	2,09	2,16	2,64	2,86	4,29
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,17	1,34	1,40	1,50	1,54	1,59	1,61	1,64	1,69	1,73	1,79	1,85	1,90	1,94	1,98	2,01	2,39	2,53	3,12
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-0,74	1,19	3,35	3,75	6,06	6,28	7,83	9,02	10,03	11,31	11,66	12,47	12,78	14,03	15,30	16,19	18,15	20,49	24,07
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-6,51	4,13	6,89	7,77	11,95	12,90	13,66	14,40	17,48	18,16	19,50	20,56	22,42	23,78	26,34	28,05	32,58	34,49	38,00

Cluster 7 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su apparecchi per illuminazione

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	54,71	87,90	121,49	149,18	189,59	224,48	258,85	308,01	353,48	402,71	457,05	510,52	575,59	663,17	751,37	867,41	1.065,61	1.375,50	2.192,03

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,12	1,19	1,23	1,25	1,28	1,30	1,34	1,37	1,41	1,44	1,48	1,53	1,59	1,65	1,75	1,84	1,98	2,17	2,46
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,20	1,27	1,31	1,36	1,39	1,42	1,46	1,49	1,52	1,56	1,61	1,64	1,68	1,76	1,86	1,93	2,06	2,28	2,68
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,34	3,71	6,32	8,36	10,14	11,83	13,27	14,79	15,67	17,13	18,56	20,03	21,70	23,27	25,53	27,96	31,79	36,06	44,17
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,06	5,71	8,55	11,35	13,80	15,62	17,39	19,64	21,29	23,06	25,25	27,66	29,63	32,47	34,72	38,49	42,02	45,71	54,40

Cluster 8 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su ricambi per elettrodomestici

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	31,96	60,89	97,84	114,81	147,98	163,72	182,30	209,09	225,28	257,07	268,71	296,70	344,56	361,70	455,03	648,21	858,70	1.006,42	1.485,98

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,24	1,28	1,29	1,30	1,31	1,33	1,36	1,39	1,42	1,43	1,45	1,54	1,57	1,59	1,66	1,72	1,74	1,89	2,04
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,20	1,28	1,37	1,41	1,44	1,50	1,52	1,55	1,59	1,67	1,70	1,76	1,81	1,84	1,98	2,09	2,16	2,37	2,89
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,96	4,48	5,78	8,76	9,89	12,35	12,59	14,15	17,91	17,98	18,70	19,40	20,33	23,38	24,87	27,76	28,89	32,07	34,59
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,28	8,24	15,53	16,52	17,88	21,50	23,12	23,77	24,04	25,34	26,82	27,26	28,94	31,19	34,53	36,14	38,00	43,19	50,08

Cluster 9 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su articoli ed accessori per l'igiene e la pulizia della casa (esclusi i detersivi) e/o altri articoli per la casa

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	37,34	68,18	95,59	122,43	151,73	183,64	211,08	242,21	280,23	316,60	361,25	410,48	456,35	525,69	611,37	705,87	817,29	1.003,38	1.485,48

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,06	1,14	1,18	1,22	1,24	1,26	1,29	1,30	1,33	1,36	1,39	1,42	1,47	1,51	1,57	1,64	1,76	1,86	2,12
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,05	1,21	1,26	1,30	1,35	1,37	1,40	1,44	1,48	1,53	1,56	1,60	1,64	1,69	1,79	1,87	2,03	2,21	2,77
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-0,06	2,55	4,12	5,50	7,16	8,70	10,26	11,20	12,24	13,19	14,28	15,39	16,94	18,66	20,28	21,80	24,52	28,40	34,56
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,66	2,95	5,16	7,30	9,78	11,01	12,82	14,38	16,13	18,04	19,15	21,17	23,61	26,23	28,44	31,34	35,96	41,92	51,44

Cluster 10 - Punti vendita con offerta costituita prevalentemente da apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio-video, ecc.

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	33,21	57,97	75,88	100,40	127,78	148,22	173,88	196,76	223,99	253,01	278,59	318,07	356,76	424,97	519,56	612,10	709,49	934,89	1.404,07

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,98	1,11	1,16	1,19	1,22	1,25	1,28	1,30	1,33	1,35	1,39	1,41	1,44	1,50	1,53	1,66	1,87	2,06	2,65
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,11	1,19	1,23	1,26	1,27	1,30	1,33	1,35	1,38	1,40	1,43	1,46	1,50	1,53	1,57	1,69	1,81	1,92	2,20
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-4,35	2,34	4,21	5,44	6,87	8,99	10,31	12,16	12,90	14,07	15,49	16,46	17,45	19,13	21,07	23,13	26,35	32,15	42,41
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,82	4,72	7,74	9,98	11,83	14,21	15,87	17,82	19,45	21,64	23,78	25,20	27,34	29,23	33,00	35,20	38,93	45,67	57,62

Cluster 11 - Punti vendita con offerta costituita prevalentemente da dischi, nastri, cd e videocassette e DVD

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	52,87	99,06	133,91	170,87	211,84	253,31	293,24	334,29	397,62	474,75	552,76	636,75	718,77	869,83	1.017,90	1.152,12	1.523,89	2.245,93	4.144,04

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,90	1,17	1,21	1,25	1,28	1,32	1,35	1,39	1,42	1,47	1,54	1,62	1,75	1,93	2,10	2,34	2,64	3,31	4,78
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,90	1,12	1,22	1,25	1,28	1,31	1,34	1,36	1,40	1,42	1,45	1,49	1,55	1,62	1,71	1,92	2,15	2,74	4,46
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-4,32	0,03	1,30	1,95	2,97	4,36	5,84	7,15	8,23	9,30	10,34	12,10	12,95	14,20	15,33	18,61	20,19	23,48	28,28
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-7,46	-0,54	2,42	4,71	6,52	8,90	10,97	12,80	14,20	15,34	16,97	18,53	20,99	23,03	25,63	29,48	32,61	37,82	45,20

Cluster 12 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su cristallerie e vasellame e articoli da regalo (oggettistica)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	78,44	135,97	181,63	227,39	270,10	320,73	368,59	430,18	487,60	560,83	630,40	713,83	804,04	892,41	970,72	1.177,76	1.492,09	1.993,99	3.126,35

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,01	1,18	1,26	1,32	1,37	1,40	1,44	1,47	1,50	1,55	1,59	1,65	1,70	1,76	1,84	1,98	2,14	2,38	2,99
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,16	1,35	1,44	1,49	1,53	1,58	1,62	1,66	1,72	1,78	1,85	1,92	2,01	2,10	2,25	2,42	2,68	2,96	3,46
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-2,20	0,59	2,16	3,64	4,84	6,37	7,75	9,13	10,43	11,76	12,96	14,03	15,54	16,70	18,33	20,77	23,33	27,29	34,55
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,84	3,24	5,78	8,51	10,66	12,34	13,96	15,53	16,80	18,15	19,81	21,81	23,93	26,59	28,66	31,66	35,47	41,89	51,97

Cluster 13 - Punti vendita con offerta costituita prevalentemente da climatizzatori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	7,14	21,47	30,17	37,84	60,56	83,16	106,81	131,89	154,08	168,53	198,41	246,99	264,37	355,16	433,68	561,82	705,09	1.055,22

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,01	1,16	1,22	1,22	1,27	1,29	1,29	1,31	1,35	1,46	1,47	1,52	1,52	1,60	1,73	1,82	1,94	2,06	2,29
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,12	1,23	1,30	1,34	1,37	1,39	1,41	1,49	1,54	1,56	1,56	1,59	1,62	1,65	1,69	1,76	1,82	1,95	2,06
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-25,70	0,30	2,55	4,46	7,52	9,26	10,14	11,25	12,56	14,66	15,39	15,66	16,48	17,65	17,97	21,33	22,44	28,10	56,11
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-4,21	3,93	9,45	12,28	13,01	15,12	17,77	18,32	20,10	22,90	24,15	27,80	28,24	29,88	30,99	33,18	36,46	39,48	54,44

Cluster 14 - Punti vendita con assortimento alquanto ampio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	24,37	62,01	99,32	133,40	161,37	199,20	238,35	277,44	318,99	364,02	421,33	476,12	542,23	631,18	725,53	847,38	979,92	1.369,50	2.114,39

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,06	1,14	1,19	1,23	1,26	1,29	1,32	1,35	1,38	1,41	1,44	1,48	1,53	1,58	1,65	1,74	1,88	2,07	2,46
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	1,23	1,28	1,32	1,35	1,38	1,42	1,45	1,49	1,53	1,56	1,61	1,67	1,74	1,81	1,93	2,04	2,32	2,75
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,03	1,93	3,97	5,43	7,05	8,61	10,02	11,31	12,36	13,32	14,29	15,41	16,80	18,22	19,92	22,01	25,24	29,94	37,27
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,04	4,41	6,76	8,75	10,39	12,29	14,05	15,35	16,51	17,77	19,33	20,81	22,64	24,74	27,29	30,35	34,20	39,37	47,88

Cluster 15 - Punti vendita con offerta costituita prevalentemente da macchine per cucire e per maglieria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	36,67	69,69	93,60	121,11	136,91	159,42	193,17	228,41	268,31	321,18	366,25	406,37	490,23	561,80	648,32	790,93	1.012,56	1.435,94	2.024,69

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,06	1,22	1,38	1,49	1,50	1,55	1,59	1,64	1,70	1,75	1,82	1,86	1,91	2,01	2,06	2,08	2,23	2,37	2,76
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,30	1,44	1,51	1,56	1,60	1,64	1,70	1,76	1,78	1,83	1,88	1,93	2,00	2,03	2,10	2,20	2,31	2,49	2,80
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,20	1,41	3,17	4,29	6,25	7,30	8,74	9,06	9,67	11,50	12,03	12,92	14,07	16,60	17,84	18,40	22,33	24,83	30,85
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,20	5,62	7,79	9,67	11,38	12,17	13,46	14,32	15,50	16,42	18,36	19,60	22,09	23,17	24,96	27,95	30,14	32,12	39,87

Cluster 16 - Punti vendita di più grandi dimensioni con offerta focalizzata prevalentemente su articoli per la casa quali, casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici), cristallerie e vasellame, articoli da regalo (oggettistica), ecc.

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	55,69	76,55	99,46	121,76	151,19	170,43	192,13	220,16	244,15	284,18	325,47	358,26	392,95	435,41	491,35	583,65	703,10	805,66	1.051,72

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,16	1,24	1,30	1,32	1,35	1,36	1,40	1,41	1,44	1,45	1,47	1,52	1,54	1,60	1,67	1,76	1,87	1,97	2,07
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,27	1,36	1,39	1,46	1,50	1,53	1,56	1,59	1,62	1,66	1,68	1,73	1,75	1,82	1,90	1,95	2,00	2,11	3,12
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	7,22	14,09	23,05	25,80	27,49	29,96	32,28	32,68	34,38	34,99	35,88	38,59	40,55	41,94	43,03	43,64	46,49	48,31	56,65
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	9,77	21,11	26,31	28,69	30,35	32,62	34,40	36,61	38,00	39,54	40,63	42,38	43,50	45,97	48,40	50,70	54,02	58,80	70,53

Cluster 17 - Punti vendita organizzati in franchising/affiliati piuttosto che associati/affiliati ad unione volontaria e/o gruppo d'acquisto che presentano un assortimento alquanto ampio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	14,03	27,03	39,23	55,60	69,52	86,60	98,65	113,95	128,32	155,54	174,24	202,57	230,30	252,50	300,38	339,30	398,54	474,33	657,56

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,06	1,12	1,14	1,16	1,18	1,19	1,20	1,21	1,23	1,25	1,28	1,30	1,32	1,34	1,40	1,45	1,56	1,81	2,36
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	1,22	1,24	1,26	1,28	1,30	1,33	1,36	1,38	1,44	1,47	1,53	1,58	1,63	1,70	1,80	1,89	2,14	2,44
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	5,15	9,87	13,36	17,14	18,38	19,99	21,85	23,80	25,57	28,70	30,11	31,01	32,78	34,42	37,29	39,81	43,51	47,56	57,62
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	6,11	13,30	19,63	22,05	24,13	25,36	28,41	30,20	31,59	33,62	36,50	38,16	39,99	42,08	44,93	47,83	51,16	56,56	65,24

Cluster 18 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	69,04	117,72	160,69	199,12	241,27	286,14	331,14	373,42	420,06	479,16	528,82	599,00	676,91	759,37	854,02	955,23	1.145,17	1.533,61	2.430,80

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,04	1,19	1,25	1,29	1,32	1,35	1,37	1,40	1,43	1,47	1,50	1,54	1,58	1,64	1,70	1,78	1,87	2,01	2,31
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,16	1,30	1,37	1,42	1,45	1,48	1,50	1,53	1,56	1,59	1,62	1,66	1,70	1,75	1,82	1,91	2,00	2,16	2,64
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-0,57	1,71	3,55	5,16	6,28	7,51	8,94	10,18	11,41	12,70	13,79	14,78	15,97	17,21	19,09	21,73	24,32	28,34	34,68
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,39	4,22	6,69	9,29	10,92	12,81	14,18	15,77	17,26	18,52	20,33	22,22	24,66	26,63	28,95	31,69	34,82	39,21	46,47

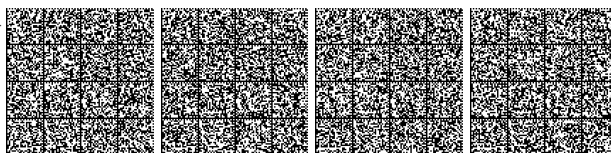
Cluster 19 - Punti vendita organizzati in franchising/affiliati piuttosto che associati/affiliati ad unione volontaria e/o gruppo d'acquisto con offerta focalizzata prevalentemente su elettrodomestici ed elettronica

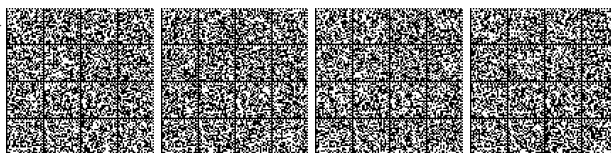
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	35,30	49,24	62,44	71,20	79,12	87,35	99,29	108,75	118,99	130,78	145,49	163,22	190,21	211,74	230,88	257,16	292,42	355,55	462,53

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,03	1,12	1,14	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,24	1,24	1,26	1,27	1,28	1,29	1,32	1,36	1,51
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	1,18	1,20	1,21	1,23	1,24	1,25	1,26	1,27	1,28	1,29	1,31	1,33	1,34	1,36	1,38	1,41	1,46	1,51
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-4,16	10,83	15,51	17,07	19,57	21,35	23,49	24,64	25,59	27,46	28,27	30,85	32,61	34,27	35,92	38,43	41,63	44,03	51,97
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	10,73	15,10	18,05	20,82	22,79	24,15	25,75	27,13	28,53	30,25	31,94	34,32	36,20	38,70	41,20	43,79	48,38	53,44	63,52

Cluster 20 - Punti vendita di elettrodomestici ed elettronica con offerta generalmente integrata da servizi di installazione, assistenza e riparazione

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	24,94	45,54	64,75	76,65	94,62	113,75	133,23	150,49	171,62	195,30	223,93	257,25	305,59	360,05	419,46	486,07	608,33	805,33	1.248,62

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,06	1,15	1,18	1,21	1,24	1,27	1,29	1,30	1,34	1,38	1,41	1,49	1,54	1,61	1,73	1,85	2,04	2,17	2,63
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,21	1,27	1,31	1,35	1,39	1,43	1,46	1,50	1,55	1,59	1,63	1,69	1,73	1,82	1,90	2,03	2,16	2,52	2,96
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-2,72	2,70	4,91	6,51	8,45	10,89	12,84	14,38	15,53	16,80	17,67	18,66	19,74	20,97	22,68	24,69	25,83	31,53	36,51
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4,11	6,94	10,07	13,11	15,13	16,15	17,57	19,00	20,14	21,30	22,30	24,19	25,56	28,33	30,42	32,65	36,21	43,23	52,07

SUB ALLEGATO 3.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	439,00
2	Tutti i soggetti	0,00	372,00
3	Tutti i soggetti	0,00	412,00
4	Tutti i soggetti	0,00	1.059,00
5	Tutti i soggetti	0,00	732,00
6	Tutti i soggetti	0,00	868,00
7	Tutti i soggetti	0,00	1.066,00
8	Tutti i soggetti	0,00	859,00
9	Tutti i soggetti	0,00	817,00
10	Tutti i soggetti	0,00	709,00
11	Tutti i soggetti	0,00	1.018,00
12	Tutti i soggetti	0,00	971,00
13	Tutti i soggetti	0,00	705,00
14	Tutti i soggetti	0,00	980,00
15	Tutti i soggetti	0,00	791,00
16	Tutti i soggetti	0,00	703,00
17	Tutti i soggetti	0,00	474,00
18	Tutti i soggetti	0,00	971,00
19	Tutti i soggetti	0,00	356,00
20	Tutti i soggetti	0,00	732,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,20	3,46	19,59	151,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,24	3,46	25,63	151,79
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,14	3,46	23,28	151,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,16	3,46	25,73	151,79
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,15	3,46	17,47	151,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,17	3,46	19,92	151,79
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,25	3,46	16,52	151,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,29	3,46	19,26	151,79
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,16	3,46	17,93	151,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,19	3,46	21,27	151,79
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,33	3,46	12,78	151,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,34	3,46	18,16	151,79
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,19	3,46	18,56	151,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,23	3,46	19,64	151,79
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,24	3,46	19,40	151,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,28	3,46	23,12	151,79
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,14	3,46	16,94	151,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	3,46	18,04	151,79
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,16	3,46	17,45	151,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,19	3,46	21,64	151,79
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,17	3,46	12,95	151,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,21	3,46	15,34	151,79
12	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,26	3,46	15,54	151,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,32	3,46	19,81	151,79
13	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,22	3,46	15,66	151,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,23	3,46	18,32	151,79
14	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,19	3,46	16,80	151,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,23	3,46	19,33	151,79
15	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,30	3,46	12,03	151,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,40	3,46	16,42	151,79
16	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,24	3,46	23,05	151,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,27	3,46	28,69	151,79
17	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,14	3,46	19,99	151,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	3,46	24,13	151,79
18	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,25	3,46	14,78	151,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,30	3,46	18,52	151,79
19	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,14	3,46	21,35	151,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	3,46	24,15	151,79
20	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,18	3,46	17,67	151,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,21	3,46	21,30	151,79

SUB ALLEGATO 3.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Punti vendita organizzati in franchising/affiliati piuttosto che associati/affiliati ad unione volontaria e/o gruppo d'acquisto con offerta focalizzata prevalentemente su articoli per la casa quali, casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici), cristallerie e vasellame, articoli da regalo (oggettistica), ecc.

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,48	1,82	3,13	4,19	5,30	6,87	7,83	9,57	10,38	11,62	12,82	14,17	15,14	16,16	18,51	20,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8,17	10,28	15,69	15,95	17,49	19,98	20,61	24,56	27,82	29,23	29,29	30,70	34,18
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,12	0,25	0,34	0,41	0,55	0,66	0,78	0,92	1,18	1,35	1,50	1,74	2,08	2,43	2,82	3,31	4,34	5,92
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	27,83	46,68	64,68	80,30	90,36	108,33	126,50	145,81	166,26	189,13	206,47	228,47	259,19	300,91	362,46	438,61	528,53	720,01	1.035,67

Cluster 2 - Punti vendita organizzati in franchising/affiliati piuttosto che associati/affiliati ad unione volontaria e/o gruppo d'acquisto con offerta costituita prevalentemente da prodotti per la telefonia

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,58	2,47	3,59	4,50	5,36	6,20	7,29	8,63	9,68	11,01	12,28	13,33	14,72	16,16	18,83	22,60
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,24	7,79	10,28	12,37	16,66	18,34	20,37	22,29	24,45	25,89	26,11	31,02	32,12	49,76
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,06	0,16	0,22	0,28	0,36	0,43	0,52	0,61	0,70	0,78	0,90	1,01	1,14	1,32	1,59	2,01	2,46	3,27	4,70
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	8,27	15,81	21,46	30,32	36,78	44,58	51,61	59,56	71,15	80,90	94,45	111,56	126,52	145,42	176,47	213,15	293,51	371,99	591,45

Cluster 3 - Punti vendita con offerta costituita prevalentemente da prodotti per la telefonia

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,86	2,46	3,78	5,29	6,51	7,72	9,02	10,48	12,06	13,62	14,95	16,43	19,22	24,20
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,95	7,39	10,01	17,15	21,10	22,97	24,53	25,96	28,48	31,36	33,79	34,97	37,84	58,73
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,06	0,14	0,22	0,29	0,35	0,42	0,50	0,59	0,72	0,84	1,00	1,18	1,42	1,76	2,27	2,89	3,62	5,85
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	11,46	24,44	34,45	43,87	55,31	65,22	76,68	89,64	105,20	125,69	145,78	168,70	193,78	228,27	268,59	312,56	412,46	551,72	902,31

Cluster 4 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su complementi di arredo

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,80	1,65	2,62	3,70	4,98	6,05	7,14	8,55	10,28	12,00	13,66	15,35	17,73	21,81
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,41	8,68	11,22	12,06	18,34	20,00	21,78	22,49	23,38	24,99	26,46	26,94	28,44	29,15
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,08	0,21	0,35	0,46	0,62	0,76	0,91	1,06	1,27	1,49	1,74	2,01	2,33	2,84	3,49	4,30	5,40	7,94
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	61,68	115,51	156,93	198,92	245,75	294,44	339,92	393,26	444,22	506,03	569,77	642,76	735,99	826,90	935,92	1.059,37	1.284,01	1.756,33	2.562,02

Cluster 5 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su grandi elettrodomestici (frigoriferi, lavatrici, lavastoviglie, ecc.) e piccoli elettrodomestici

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,33	1,00	1,69	2,53	3,58	4,93	6,15	7,56	9,09	10,59	12,50	14,85	17,13	19,95
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,24	8,94	17,11	19,83	22,13	22,66	23,00	24,71	26,75	28,72	32,70	35,84
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,02	0,11	0,19	0,27	0,35	0,44	0,52	0,62	0,73	0,87	1,01	1,19	1,40	1,74	2,15	2,72	3,70	5,17
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	34,90	62,15	86,14	109,09	129,14	149,86	174,83	202,31	227,72	260,72	292,92	334,23	384,26	446,07	523,36	616,41	732,03	970,40	1.486,49

Cluster 6 - Punti vendita con offerta costituita prevalentemente da tende e tendine

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,54	2,24	3,35	5,21	5,94	8,82	11,27	13,45	14,72	15,40	16,53	18,97	21,08
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	5,59	5,59	5,59	12,49	12,49	23,59	23,59	23,59	27,03	27,03	30,23	30,23	30,23	38,06	38,06	59,09
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,15	0,34	0,43	0,61	0,76	0,98	1,19	1,35	1,52	1,89	2,17	2,41	3,45	4,55	5,84	10,36
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	2,34	32,60	63,67	100,17	127,07	150,33	180,18	205,49	271,44	321,96	396,14	460,50	520,68	639,00	692,60	867,74	1.002,77	1.186,84	1.785,69

Cluster 7 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su apparecchi per illuminazione

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,75	1,56	2,38	3,26	4,10	5,14	6,46	7,47	9,24	10,62	12,55	14,98	16,48	20,07
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	6,39	8,68	10,22	12,26	19,99	20,50	22,10	23,44	24,80	24,97	25,41	26,60	28,33	29,26	34,19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,01	0,14	0,26	0,37	0,47	0,56	0,69	0,79	0,93	1,10	1,29	1,48	1,75	2,02	2,40	2,86	3,65	4,99
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	54,71	87,90	121,49	149,18	189,59	224,48	258,85	308,01	353,48	402,71	457,05	510,52	575,59	663,17	751,37	867,41	1.065,61	1.375,50	2.192,03

Cluster 8 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su ricambi per elettrodomestici

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,19	1,04	2,15	3,44	4,14	4,74	5,53	6,38	7,19	7,79	8,62	9,82	11,11	12,84	14,43	17,39	22,28
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	16,93	16,93	16,93	16,93	18,49	18,49	18,49	19,10	19,10	19,10	19,10	27,49	27,49	27,49	28,72
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,10	0,22	0,30	0,44	0,52	0,59	0,62	0,94	1,00	1,11	1,30	1,53	1,92	2,31	2,86	3,99	4,42
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	31,96	60,89	97,84	114,81	147,98	163,72	182,30	209,09	225,28	257,07	268,71	296,70	344,56	361,70	455,03	648,21	858,70	1.006,42	1.485,98

Cluster 9 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su articoli ed accessori per l'igiene e la pulizia della casa (esclusi i detersivi) e/o altri articoli per la casa

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,27	2,89	4,91	6,91	9,02	10,67	12,28	13,91	15,13	16,77	19,32	23,82
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,16	8,01	17,14	17,96	21,19	22,24	23,71	25,05	26,57	27,09	28,00	28,88	30,01	100,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,01	0,08	0,15	0,21	0,29	0,38	0,48	0,61	0,76	0,94	1,17	1,43	1,88	2,55	3,52	5,38
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	37,34	68,18	95,59	122,43	151,73	183,64	211,08	242,21	280,23	316,60	361,25	410,48	456,35	525,69	611,37	705,87	817,29	1.003,38	1.485,48

Cluster 10 - Punti vendita con offerta costituita prevalentemente da apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio-video, ecc.

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,47	1,29	2,10	2,91	3,67	4,34	5,03	6,16	7,32	8,50	10,43	12,20	13,88	15,83	19,57
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,85	2,01	4,18	8,11	16,45	18,44	19,96	21,80	25,88	27,54	27,72	28,66	34,42	35,80	43,68
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,04	0,17	0,26	0,33	0,38	0,50	0,58	0,67	0,78	0,95	1,13	1,36	1,56	1,90	2,19	2,84	3,69	4,95
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	33,21	57,97	75,88	100,40	127,78	148,22	173,88	196,76	223,99	253,01	278,59	318,07	356,76	424,97	519,56	612,10	709,49	934,89	1.404,07

Cluster 11 - Punti vendita con offerta costituita prevalentemente da dischi, nastri, cd e videocassette e DVD

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,23	0,89	1,53	2,12	2,96	4,04	5,38	6,26	7,96	9,34	11,36	13,07	15,43	20,09
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	12,41	18,54	20,18	21,42	21,80	22,24	22,48	23,08	24,28	27,45	31,80	33,84	36,65	42,34
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,14	0,26	0,34	0,45	0,58	0,70	0,85	1,04	1,24	1,43	1,68	1,97	2,37	3,00	4,02	5,31	8,49
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	52,87	99,06	133,91	170,87	211,84	253,31	293,24	334,29	397,62	474,75	552,76	636,75	718,77	869,83	1.017,90	1.152,12	1.523,89	2.245,93	4.144,04

Cluster 12 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su cristallerie e vasellame e articoli da regalo (oggettistica)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,83	1,72	2,79	3,89	5,01	6,35	7,77	9,02	10,60	12,52	14,50	16,09	19,33
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,19	7,14	10,81	20,94	21,86	23,75	26,13	27,15	28,97	69,23
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,13	0,25	0,39	0,52	0,65	0,79	0,97	1,18	1,39	1,66	1,93	2,28	2,72	3,28	4,09	5,17	7,73
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	78,44	135,97	181,63	227,39	270,10	320,73	368,59	430,18	487,60	560,83	630,40	713,83	804,04	892,41	970,72	1.177,76	1.492,09	1.993,99	3.126,35

Cluster 13 - Punti vendita con offerta costituita prevalentemente da climatizzatori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,52	2,47	5,80	6,40	6,98	8,63	10,00	11,45	14,10	15,05	16,47	19,01	21,39	24,90
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	5,49	5,49	5,49	5,49	12,12	12,12	12,12	23,07	23,07	24,75	24,75	24,75	25,13	25,13	25,13	36,50	36,50	36,50	37,13
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,10	0,14	0,22	0,33	0,40	0,50	0,64	0,79	1,03	1,21	1,58	1,82	2,40	2,68	3,12	4,05	4,88
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	7,14	21,47	30,17	37,84	60,56	83,16	106,81	131,89	154,08	168,53	198,41	246,99	264,37	355,16	433,68	561,82	705,09	1.055,22

Cluster 14 - Punti vendita con assortimento alquanto ampio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,97	1,79	2,73	3,77	5,06	6,29	7,71	9,08	10,58	12,39	14,58	16,64	20,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,58	8,76	11,77	16,18	21,31	22,30	23,25	24,39	26,29	28,14	28,46	34,24	37,45	45,42
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,09	0,18	0,29	0,39	0,49	0,61	0,75	0,88	1,05	1,24	1,50	1,75	2,11	2,59	3,25	4,20	6,36
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	24,37	62,01	99,32	133,40	161,37	199,20	238,35	277,44	318,99	364,02	421,33	476,12	542,23	631,18	725,53	847,38	979,92	1.369,50	2.114,39

Cluster 15 - Punti vendita con offerta costituita prevalentemente da macchine per cucire e per maglieria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,18	1,91	2,74	3,94	4,88	5,72	7,06	8,62	9,97	11,01	12,56	14,35	15,53	17,45
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	9,87	9,87	9,87	15,72	15,72	23,03	23,03	23,03	25,94	25,94	32,39
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,06	0,22	0,37	0,50	0,63	0,73	0,91	1,08	1,27	1,42	1,71	2,14	2,56	3,03	3,55	4,16	5,19	7,44
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	36,67	69,69	93,60	121,11	136,91	159,42	193,17	228,41	268,31	321,18	366,25	406,37	490,23	561,80	648,32	790,93	1.012,56	1.435,94	2.024,69

Cluster 16 - Punti vendita di più grandi dimensioni con offerta focalizzata prevalentemente su articoli per la casa quali, casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici), cristallerie e vasellame, articoli da regalo (oggettistica), ecc.

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,56	1,74	2,62	3,16	3,74	4,46	5,53	6,36	6,98	7,72	9,07	10,53	12,64	14,55	15,87	18,34
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	5,21	5,52	6,77	10,09	21,40	23,28	23,83	25,73	27,32	27,44	28,30	33,34	34,40	38,26	44,98
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,16	0,25	0,36	0,50	0,59	0,72	0,78	0,91	1,06	1,16	1,27	1,43	1,63	1,80	2,13	2,46	2,88	3,39	4,56
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	55,69	76,55	99,46	121,76	151,19	170,43	192,13	220,16	244,15	284,18	325,47	358,26	392,95	435,41	491,35	583,65	703,10	805,66	1.051,72

Cluster 17 - Punti vendita organizzati in franchising/affiliati piuttosto che associati/affiliati ad unione volontaria e/o gruppo d'acquisto che presentano un assortimento alquanto ampio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,66	1,87	2,82	3,53	4,41	5,00	5,93	6,86	8,01	9,12	10,49	11,58	12,88	14,38	16,57	19,89
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,34	7,69	10,56	12,82	15,55	16,93	19,49	21,45	24,67	28,44	28,60	31,95	35,13	46,40
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,08	0,19	0,26	0,35	0,43	0,51	0,59	0,68	0,82	0,91	1,04	1,21	1,46	1,65	1,96	2,42	2,90	3,52	4,63
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	14,03	27,03	39,23	55,60	69,52	86,60	98,65	113,95	128,32	155,54	174,24	202,57	230,30	252,50	300,38	339,30	398,54	474,33	657,56

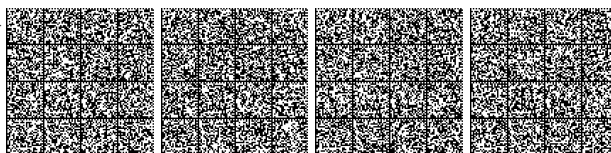
Cluster 18 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,66	1,36	2,14	3,13	4,13	5,34	6,68	8,34	9,95	11,82	14,22	16,36	20,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,94	4,24	7,99	13,44	14,80	19,27	20,54	22,38	22,65	24,63	30,22	74,43
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,09	0,20	0,30	0,39	0,52	0,66	0,78	0,92	1,07	1,26	1,49	1,80	2,18	2,66	3,23	4,41	7,00
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	69,04	117,72	160,69	199,12	241,27	286,14	331,14	373,42	420,06	479,16	528,82	599,00	676,91	759,37	854,02	955,23	1.145,17	1.533,61	2.430,80

Cluster 19 - Punti vendita organizzati in franchising/affiliati piuttosto che associati/affiliati ad unione volontaria e/o gruppo d'acquisto con offerta focalizzata prevalentemente su elettrodomestici ed elettronica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,38	1,07	1,93	2,77	3,60	4,38	5,34	6,11	6,79	7,41	8,29	9,33	10,18	11,15	12,98	14,89	17,34
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,81	9,74	12,15	15,83	20,83	21,56	22,43	23,19	24,21	25,49	27,72	28,55	36,13
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,14	0,20	0,26	0,32	0,39	0,45	0,51	0,61	0,71	0,83	0,98	1,15	1,32	1,50	1,79	2,16	2,55	3,32	4,53
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	35,30	49,24	62,44	71,20	79,12	87,35	99,29	108,75	118,99	130,78	145,49	163,22	190,21	211,74	230,88	257,16	292,42	355,55	462,53

Cluster 20 - Punti vendita di elettrodomestici ed elettronica con offerta generalmente integrata da servizi di installazione, assistenza e riparazione

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,67	1,58	2,54	3,56	4,60	5,82	6,67	8,06	9,38	10,28	11,74	13,45	15,06	17,61	20,31
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,05	5,50	8,57	16,21	16,93	19,99	20,05	22,65	22,97	23,15	24,50	27,39	34,64	40,67	41,16	44,20
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,12	0,22	0,30	0,39	0,49	0,56	0,67	0,78	0,91	1,05	1,17	1,40	1,68	1,96	2,32	2,85	3,72	5,24
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	24,94	45,54	64,75	76,65	94,62	113,75	133,23	150,49	171,62	195,30	223,93	257,25	305,59	360,05	419,46	486,07	608,33	805,33	1.248,62

SUB ALLEGATO 3.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	25,00	55,00
2	Tutti i soggetti	25,00	55,00
3	Tutti i soggetti	25,00	55,00
4	Tutti i soggetti	25,00	55,00
5	Tutti i soggetti	25,00	55,00
6	Tutti i soggetti	25,00	55,00
7	Tutti i soggetti	25,00	55,00
8	Tutti i soggetti	25,00	55,00
9	Tutti i soggetti	25,00	55,00
10	Tutti i soggetti	25,00	55,00
11	Tutti i soggetti	25,00	55,00
12	Tutti i soggetti	25,00	55,00
13	Tutti i soggetti	25,00	55,00
14	Tutti i soggetti	25,00	55,00
15	Tutti i soggetti	25,00	55,00
16	Tutti i soggetti	25,00	55,00
17	Tutti i soggetti	25,00	55,00
18	Tutti i soggetti	25,00	55,00
19	Tutti i soggetti	25,00	55,00
20	Tutti i soggetti	25,00	55,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	3,52	439,00
2	Tutti i soggetti	3,27	372,00
3	Tutti i soggetti	3,62	412,00
4	Tutti i soggetti	5,40	1.059,00
5	Tutti i soggetti	4,42	732,00
6	Tutti i soggetti	5,84	868,00
7	Tutti i soggetti	3,65	1.066,00
8	Tutti i soggetti	4,42	859,00
9	Tutti i soggetti	3,52	817,00
10	Tutti i soggetti	4,42	709,00
11	Tutti i soggetti	5,31	1.018,00
12	Tutti i soggetti	5,17	971,00
13	Tutti i soggetti	4,42	705,00
14	Tutti i soggetti	4,20	980,00
15	Tutti i soggetti	5,84	791,00
16	Tutti i soggetti	4,56	703,00
17	Tutti i soggetti	3,52	474,00
18	Tutti i soggetti	4,41	971,00
19	Tutti i soggetti	3,32	356,00
20	Tutti i soggetti	5,24	732,00

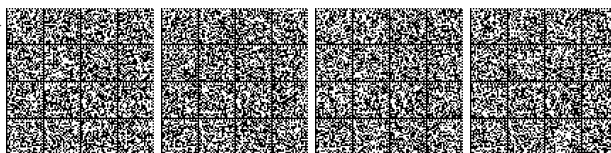
SUB ALLEGATO 3.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	1,0569	1,0704	1,0947	1,0743	1,0015	1,0371	1,0026
CVPROD, quota fino a 11.000 euro	-	-	-	-	-	-	0,9311
CVPROD, quota fino a 13.000 euro	-	-	-	-	0,8377	-	-
CVPROD, quota fino a 35.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 40.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	0,0805	-	-	-	-	-
CVPROD	1,1289	1,0409	1,0477	1,0758	1,0826	1,2192	1,1306
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 1 e 4 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Materiale elettrico"	-	-	-	-	-	-	-0,0408
CVPROD, differenziale relativo a "Apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio - video, ecc."	-	-	-	-	-0,0398	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Installazione assistenza e riparazione"	-	-	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	24.303,5068	21.127,1658	28.351,5263	28.387,6606	21.894,0489	11.635,7457	23.623,0035
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,1962	1,0447	1,1364	1,1061	1,1107	1,0414	1,0830
Valore beni strumentali mobili, quota fino a 100.000 euro elevato a 0,3(*)	-	1.211,3212	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Valore beni strumentali mobili, quota fino a 300.000 euro elevato a 0,3(*)	751,6143	-	-	907,7842	-	-	-
Valore beni strumentali mobili, quota fino a 300.000 euro elevato a 0,4(*)	-	-	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 10](*)	-	-	3.775,1021	-	-	2.082,2583	-
Valore beni strumentali mobili(*)	-	-	-	-	0,0310	-	0,0474
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili, quota fino a 300.000 euro + 10](*)	-	-	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	1,0263	1,1886	1,0036	1,0633	1,0048	1,0159	1,1546
CVPROD, quota fino a 11.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 13.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 35.000 euro	0,3687	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 40.000 euro	-	-	-	-	-	0,3470	-
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD	1,1317	1,1029	1,0663	1,0665	1,1790	1,0483	1,0535
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 1 e 4 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	-	-	-0,0244
CVPROD, differenziale relativo a "Materiale elettrico"	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio - video, ecc."	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Installazione assistenza e riparazione"	-	-	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	19.232,4018	19.019,0388	16.351,7111	29.027,0971	22.365,0791	25.639,6644	21.376,2845
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,1334	1,1662	1,2621	1,1716	1,3026	1,1197	1,2214
Valore beni strumentali mobili, quota fino a 100.000 euro elevato a 0,3(*)	-	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili, quota fino a 300.000 euro elevato a 0,3(*)	-	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili, quota fino a 300.000 euro elevato a 0,4(*)	-	-	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 10](*)	-	2.619,6472	3.244,5679	2.513,9504	1.942,4690	-	3.264,6097
Valore beni strumentali mobili(*)	0,0803	-	-	-	-	0,0945	-
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili, quota fino a 300.000 euro + 10](*)	-	-	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	1,1339	1,0123	1,0666	1,0293	1,0626	1,0215
CVPROD, quota fino a 11.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 13.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 35.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 40.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	-	-	-	-
CVPROD	1,2048	1,1055	1,0594	1,1437	1,0874	1,0833
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 1 e 4 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-0,0461	-	-0,0420	-0,0227	-
CVPROD, differenziale relativo a "Materiale elettrico"	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio - video, ecc."	-	-	-	-	-0,0505	-
CVPROD, differenziale relativo a "Installazione assistenza e riparazione"	-	-	-	-	-	0,0982
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	17.549,3431	25.514,5009	21.983,5782	26.408,8136	18.958,3835	17.735,8931
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,1375	1,1398	1,2161	1,1517	1,0507	1,0819
Valore beni strumentali mobili, quota fino a 100.000 euro elevato a 0,3(*)	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili, quota fino a 300.000 euro elevato a 0,3(*)	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili, quota fino a 300.000 euro elevato a 0,4(*)	-	467,3737	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 10](*)	2.174,4405	-	4.180,1024	-	3.594,7085	3.020,8413
Valore beni strumentali mobili(*)	-	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili, quota fino a 300.000 euro + 10](*)	-	-	-	8.884,2408	-	-

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

Aree della territorialità del commercio a livello comunale:

Gruppo 1 - Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale;

Gruppo 4 - Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale.

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale e del livello delle retribuzioni, riferito ad una variabile della funzione di ricavo, è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità. Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del commercio a livello comunale coincide con la variabile della funzione di ricavo nell'area territoriale di appartenenza.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 4

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM06B

COMMERCIO AL DETTAGLIO DI STRUMENTI MUSICALI E SPARTITI

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM06B, evoluzione dello studio UM06B.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM06B è quella relativa al seguente codice ATECO 2007:

- 47.59.60 - Commercio al dettaglio di strumenti musicali e spartiti.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM06B per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 1.018.

Nella prima fase di analisi 81 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 36 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati (quadro D e Z);

- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D e Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro Z);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 901.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 4.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 4.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dei seguenti studi:

- "Territorialità del livello delle retribuzioni"[9];
- "Territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale"[10].

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

La "Territorialità del livello delle retribuzioni" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

La "Territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli dei canoni di affitto dei locali commerciali per comune.

Nella definizione della funzione di ricavo si è operato nel seguente modo:

- il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio";
- il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi".

Nel Sub Allegato 4.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

[10] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 4.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[11].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[12].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[13]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 4.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

---

[11] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[12] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1} vardis_1 + a_{i2} vardis_2 + \ldots + a_{im} vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo i;
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[13] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo i è calcolata nel seguente modo:

$$\mathrm{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \mathrm{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \mathrm{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove n è il numero complessivo di gruppi omogenei.

- ***Durata delle scorte[14];***
- ***Ricarico[15];***
- ***Valore aggiunto lordo per addetto[16].***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 4.C .

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[17] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[18] a livello comunale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 4.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 4.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[19] o indeterminato[20] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[21]***;

[14] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[15] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

[16] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[17] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[18] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[19] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[20] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[22];
- ***Durata delle scorte***[23]***;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[24];
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[25]***.***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 4.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 4.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 4.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[26].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 3,5181).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

---

[21] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[22] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[23] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[24] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[25] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[26] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[26].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,6864).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[27] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[28], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[29].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[30] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

---

[27] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[28] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2 \times \text{soglia_massima} \times (\text{Esistenze iniziali} + \text{Costi acquisto materie prime} + \text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali} \times 365)]}{(2 \times \text{soglia_massima} + 365)}$$

[29] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[30] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[29].

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	74,92
2	73,42
3	69,41
4	66,37

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità" [31].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,0431
2	1,1331
3	1,1421
4	1,0848

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

[31] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[32]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 4.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[32] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 4.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati;
- aspetto dimensionale.

La tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati ha consentito di distinguere i negozi di strumenti musicali che presentano un assortimento piuttosto diversificato (cluster 1, 2 e 3) da quelli con assortimento in genere focalizzato su pianoforti (cluster 4). Gli appartenenti al cluster 3 si contraddistinguono inoltre per l'erogazione di servizi.

L'aspetto dimensionale ha permesso di enucleare tra i negozi con assortimento diversificato quelli di più grandi dimensioni (cluster 1).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 - NEGOZI CON OFFERTA DIVERSIFICATA DI STRUMENTI MUSICALI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 103

Il cluster raggruppa i negozi di più grandi dimensioni con offerta costituita in genere da un'ampia gamma di strumenti musicali e prodotti ad essi complementari, ossia: strumenti a corda diversi da pianoforti (19% dei ricavi), amplificatori per strumenti, voce e del suono (15%), "altri strumenti musicali" (14%), componenti, accessori e ricambi di strumenti musicali (11%), strumenti a percussione (10%), strumenti a fiato (7%), pianoforti (6%), editoria musicale (4%), elettronica di consumo (12% dei ricavi per il 25% dei soggetti), CD, DVD e dischi (13% per il 18%). Si tratta di imprese che presentano una struttura piuttosto articolata sia in termini di superfici utilizzate nello svolgimento dell'attività che di personale impiegato. In particolare, i componenti il cluster, organizzati principalmente in forma di società (il 44% di persone ed il 34% di capitali), dispongono di 285 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 176 mq di magazzino, 21 mq di uffici ed impiegano in genere 4 addetti (la presenza di personale dipendente si riscontra nell'84% dei casi).

La clientela è rappresentata soprattutto da soggetti privati (75% dei ricavi) ed Enti Pubblici e/o privati, comunità, scuole di musica, associazioni e/o cooperative musicali, teatri, etc. (10%); talvolta si rivolgono agli operatori del cluster esercenti arti e professioni (fonte del 13% dei ricavi per il 47% dei soggetti) e commercianti al dettaglio (11% per il 28%).

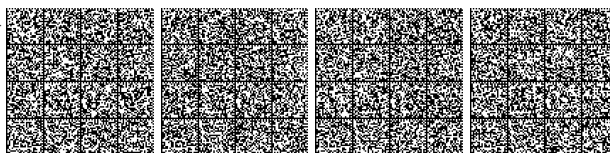
L'approvvigionamento delle merci avviene principalmente da commercianti all'ingrosso, anche tramite agenti e/o rappresentanti (48% degli acquisti) e direttamente da produttori (30%).

CLUSTER 2 - NEGOZI CON OFFERTA DIVERSIFICATA DI STRUMENTI MUSICALI

NUMEROSITÀ: 590

Il cluster comprende i negozi contraddistinti in genere da un'offerta eterogenea di strumenti musicali: strumenti a corda diversi da pianoforti (23% dei ricavi), "altri strumenti musicali" (11%), strumenti a percussione (9%) e strumenti a fiato (7%). Non di rado l'assortimento comprende anche: componenti, accessori e ricambi di strumenti musicali (12% dei ricavi), amplificatori per strumenti, voce e del suono (10%), editoria musicale (6%), CD, DVD e dischi (21% dei ricavi per il 21% dei soggetti) ed elettronica di consumo (11% per il 17%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività, generalmente, si articolano in 63 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce, 25 mq di magazzino e, nel 27% dei casi, in 10 mq di uffici.

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente in forma di ditta individuale (73% dei casi); nell'attività è generalmente impiegato un addetto (la presenza di personale dipendente si riscontra nel 15% dei casi).

La clientela è composta principalmente da soggetti privati (83% dei ricavi) e, in taluni casi, comprende Enti Pubblici e/o privati, comunità, scuole di musica, associazioni e/o cooperative musicali, teatri, etc. (fonte del 14% dei ricavi per la metà dei soggetti), esercenti arti e professioni (16% per il 22%) e commercianti al dettaglio (20% per il 13%).

L'approvvigionamento delle merci avviene principalmente da commercianti all'ingrosso, anche tramite agenti e/o rappresentanti (64% degli acquisti) e, in taluni casi, direttamente da produttori (45% degli acquisti per il 47% dei soggetti).

CLUSTER 3 - NEGOZI CON OFFERTA DIVERSIFICATA DI STRUMENTI MUSICALI INTEGRATA DA SERVIZI

NUMEROSITÀ: 98

Le imprese del cluster si caratterizzano per l'offerta diversificata di strumenti musicali integrata con l'erogazione di servizi, compreso il restauro e la riparazione di strumenti musicali (21% sui ricavi). Per quanto riguarda l'assortimento di strumenti musicali, questo è costituito in genere da: strumenti a corda diversi da pianoforti (15% dei ricavi), strumenti a fiato (9%), "altri strumenti musicali" (8%) e da strumenti a percussione (7%). L'offerta comprende, di frequente, anche prodotti complementari agli strumenti musicali, come: componenti, accessori e ricambi di strumenti musicali (12% dei ricavi), amplificatori per strumenti, voce e del suono (8%), editoria musicale (5%), CD, DVD e dischi (16% dei ricavi per il 22% dei soggetti) ed elettronica di consumo (13% per il 18%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono in genere costituite da 65 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce, 38 mq di locali adibiti a magazzino e, nel 39% dei casi, da 11 mq di locali destinati ad uffici.

Il cluster comprende in prevalenza ditte individuali (63% dei casi); nell'attività sono generalmente impiegati 1 o 2 addetti (si riscontra la presenza di personale dipendente nel 28% dei casi).

La clientela è rappresentata soprattutto da soggetti privati (73% dei ricavi) ed Enti Pubblici e/o privati, comunità, scuole di musica, associazioni e/o cooperative musicali, teatri, etc. (12%); talvolta si rivolgono agli operatori del cluster esercenti arti e professioni (22% dei ricavi per il 26% dei soggetti) e commercianti al dettaglio (10% per il 9%).

L'approvvigionamento delle merci avviene principalmente da commercianti all'ingrosso, anche tramite agenti e/o rappresentanti (63% degli acquisti) e, in taluni casi, direttamente da produttori (47% degli acquisti per il 47% dei soggetti).

CLUSTER 4 - NEGOZI DI STRUMENTI MUSICALI CON OFFERTA PREVALENTE DI PIANOFORTI

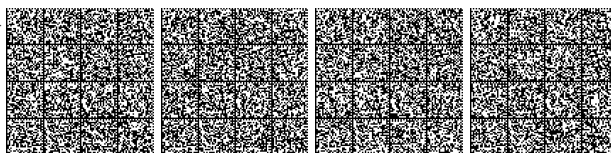
NUMEROSITÀ: 102

Il cluster comprende i negozi di strumenti musicali che in genere presentano un'offerta focalizzata su pianoforti (56% dei ricavi). Il 37% dei soggetti fornisce inoltre il servizio di restauro e riparazione (da cui deriva il 7% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite, generalmente, da 139 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 108 mq di locali destinati a magazzino e, nel 52% dei casi, da 21 mq di uffici.

Le imprese del cluster sono quasi equamente ripartite tra ditte individuali (51% dei casi) e società (il 29% di persone ed il 20% di capitali); nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti (la presenza di personale dipendente si riscontra nel 48% dei casi).

La clientela è rappresentata soprattutto da soggetti privati (73% dei ricavi) ed Enti Pubblici e/o privati, comunità, scuole di musica, associazioni e/o cooperative musicali, teatri, etc. (10%); talvolta si rivolgono agli operatori del cluster esercenti arti e professioni (17% dei ricavi per il 26% dei soggetti) e commercianti al dettaglio (27% per il 17%).

L'approvvigionamento delle merci avviene principalmente da commercianti all'ingrosso, anche tramite agenti e/o rappresentanti (54% degli acquisti) e direttamente da produttori (32%).

SUB ALLEGATO 4.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Intercetta	-9,89932688	-0,70611022	-6,65726788	-17,68196383
Numero addetti	2,34380706	0,79728168	0,64464972	1,59007314
Totale Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce	0,03555179	0,00628323	0,00640546	0,00580574
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Pianoforti	0,01222935	0,01575805	0,00753360	0,52904613
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Restauro e riparazione di strumenti musicali	0,07984133	0,01808186	0,78337528	0,21354997
Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Altri servizi	0,01323873	0,00921553	0,48365085	0,13774473

Dove:

Numero addetti: si veda la nota 36 del Sub Allegato 4.C – Formule degli indicatori;

Totale Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce = Somma dei Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce per tutte le unità locali destinate all'attività di vendita.

SUB ALLEGATO 4.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[33]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[33]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[34]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[35]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[36]).

---

[33] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[34] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[35] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[36] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[37];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[37] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[37] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 4.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Negozi con offerta diversificata di strumenti musicali di più grandi dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	100,14	135,22	157,90	174,40	189,22	197,76	220,16	242,23	269,70	277,16	293,50	303,20	337,31	355,97	389,50	450,29	460,17	545,71	621,43

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,09	1,09	1,19	1,20	1,20	1,22	1,22	1,22	1,25	1,25	1,26	1,33	1,33	1,33	1,35	1,35	1,43	1,61	1,61
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,17	1,19	1,21	1,23	1,25	1,26	1,27	1,31	1,33	1,34	1,36	1,37	1,39	1,42	1,45	1,47	1,52	1,58	1,67
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	26,22	26,22	27,84	28,02	28,02	30,40	32,14	32,14	33,70	33,70	36,75	37,14	37,14	40,02	42,00	42,00	42,69	49,92	49,92
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	18,42	21,30	28,37	30,07	31,36	31,87	34,11	35,41	36,23	38,84	40,41	40,97	45,63	47,62	50,85	52,43	56,66	61,56	71,70

Cluster 2 - Negozi con offerta diversificata di strumenti musicali

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	77,15	123,93	167,67	202,12	239,93	274,02	308,48	351,54	397,30	435,17	471,50	534,23	577,36	663,17	745,69	855,25	1.074,56	1.382,72	2.478,96

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,90	1,09	1,14	1,18	1,20	1,23	1,25	1,29	1,31	1,33	1,35	1,41	1,45	1,49	1,57	1,64	1,72	2,02	2,33
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,08	1,18	1,21	1,24	1,27	1,29	1,32	1,34	1,36	1,37	1,39	1,41	1,44	1,47	1,51	1,55	1,65	1,74	2,05
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-3,97	1,08	2,22	3,99	5,17	6,56	8,09	10,32	12,20	13,21	14,36	16,89	18,49	20,49	22,66	24,45	26,95	29,45	40,27
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-2,60	2,21	5,21	8,67	10,71	12,84	14,74	16,10	18,25	20,19	21,31	23,47	25,41	27,21	29,83	32,67	37,31	41,55	50,45

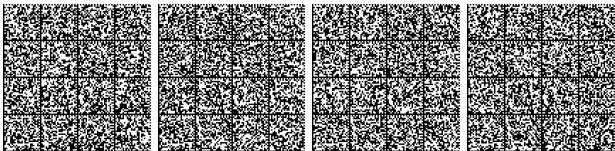
Cluster 3 - Negozi con offerta diversificata di strumenti musicali integrata da servizi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	71,71	120,26	157,72	216,92	240,54	280,00	307,01	344,60	389,20	447,34	461,89	572,03	630,68	781,43	954,99	994,99	1.286,32	2.237,47	3.979,16

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,15	1,15	1,15	1,20	1,23	1,28	1,32	1,33	1,37	1,37	1,42	1,60	1,67	1,76	1,77	2,04	2,06	2,18	2,39
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,05	1,18	1,21	1,28	1,31	1,33	1,35	1,37	1,41	1,44	1,45	1,48	1,60	1,61	1,65	1,72	1,95	2,11	2,50
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-0,62	2,93	3,40	5,18	6,34	10,06	12,50	17,17	18,19	19,28	20,58	21,42	21,72	24,45	27,09	28,66	30,62	44,42	51,77
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-1,45	3,80	5,24	9,53	11,44	14,53	15,38	18,19	21,49	22,90	24,40	26,92	27,84	28,23	30,66	36,55	40,71	46,25	49,92

Cluster 4 - Negozi di strumenti musicali con offerta prevalente di pianoforti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	105,85	140,03	185,56	259,79	291,80	304,71	328,24	362,69	430,70	502,66	535,17	593,54	657,42	808,37	839,42	898,55	1.177,37	1.546,78	2.255,27

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,14	1,16	1,16	1,18	1,21	1,22	1,28	1,31	1,34	1,36	1,38	1,38	1,49	1,57	1,60	1,65	1,80	2,25	2,54
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,14	1,21	1,29	1,34	1,38	1,41	1,43	1,50	1,51	1,54	1,56	1,64	1,70	1,84	1,94	2,10	2,37	2,56	2,68
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-0,13	1,98	4,14	4,60	6,11	13,94	17,45	18,04	23,33	25,13	27,39	29,31	33,65	36,07	38,04	38,77	41,13	46,32	51,63
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,05	7,02	9,24	11,88	16,25	19,21	22,68	23,75	24,96	28,65	30,02	32,86	36,09	36,59	40,77	45,70	52,84	55,53	67,74

SUB ALLEGATO 4.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	546,00
2	Tutti i soggetti	0,00	746,00
3	Tutti i soggetti	0,00	781,00
4	Tutti i soggetti	0,00	839,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,17	3,11	24,35	96,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,19	3,11	28,02	96,00
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,20	3,11	13,21	96,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,24	3,11	15,72	96,00
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,23	4,40	17,17	96,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,28	4,40	19,45	96,00
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,21	4,40	18,04	96,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,29	4,40	22,68	96,00

SUB ALLEGATO 4.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Negozi con offerta diversificata di strumenti musicali di più grandi dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,95	2,53	3,11	3,59	4,12	4,92	5,33	5,71	6,81	7,49	7,88	9,00	9,96	11,44	14,65	17,03
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	20,87	20,87	20,87	25,87	25,87	29,92	29,92	29,92	34,19	34,19	37,95	37,95	37,95	101,54	101,54	116,93
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,08	0,16	0,20	0,30	0,36	0,40	0,50	0,58	0,63	0,73	0,82	0,99	1,11	1,41	1,70	1,89	2,21	2,37	2,83
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	100,14	135,22	157,90	174,40	189,22	197,76	220,16	242,23	269,70	277,16	293,50	303,20	337,31	355,97	389,50	450,29	460,17	545,71	621,43

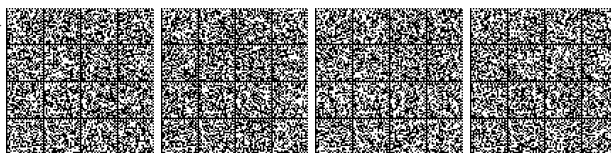
Cluster 2 - Negozi con offerta diversificata di strumenti musicali

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,14	2,26	3,02	4,38	5,40	6,45	7,85	9,12	10,40	12,77	14,14	15,81	17,92	23,88
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	16,10	23,18	23,18	23,18	24,82	24,84	24,84	24,84	26,72	27,38
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,02	0,11	0,20	0,29	0,36	0,46	0,56	0,69	0,83	1,02	1,20	1,45	1,68	2,03	2,37	2,89	3,70	6,20
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	77,15	123,93	167,67	202,12	239,93	274,02	308,48	351,54	397,30	435,17	471,50	534,23	577,36	663,17	745,69	855,25	1.074,56	1.382,72	2.478,96

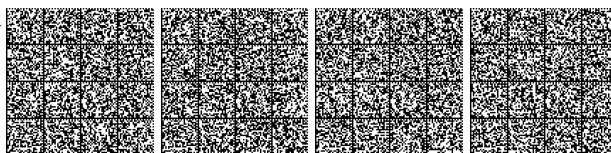
Cluster 3 - Negozi con offerta diversificata di strumenti musicali integrata da servizi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,19	1,02	3,00	3,58	4,11	5,17	5,84	7,35	7,58	8,04	9,60	10,85	12,07	12,81	15,77	19,34
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	20,21	20,21	20,21	20,21	20,21	20,21	20,21	22,58	22,58	22,58	22,58	22,58	23,09	23,09	23,09	23,09	23,09	33,69	33,69
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,17	0,25	0,31	0,40	0,45	0,58	0,68	0,82	0,97	1,14	1,38	1,57	1,76	2,13	2,40	2,64	3,43	4,90
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	71,71	120,26	157,72	216,92	240,54	280,00	307,01	344,60	389,20	447,34	461,89	572,03	630,68	781,43	954,99	994,99	1.286,32	2.237,47	3.979,16

Cluster 4 - Negozi di strumenti musicali con offerta prevalente di pianoforti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	0,95	1,27	2,04	2,59	4,36	5,59	6,15	7,12	8,02	9,54	10,52	11,46	12,10	14,24
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	27,61	27,61
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,21	0,32	0,38	0,48	0,65	0,74	0,84	0,91	0,99	1,10	1,25	1,49	1,86	2,41	2,82	3,45	5,16	6,76
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	105,85	140,03	185,56	259,79	291,80	304,71	328,24	362,69	430,70	502,66	535,17	593,54	657,42	808,37	839,42	898,55	1.177,37	1.546,78	2.255,27

SUB ALLEGATO 4.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	25,00	55,00
2	Tutti i soggetti	25,00	55,00
3	Tutti i soggetti	25,00	55,00
4	Tutti i soggetti	25,00	55,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	2,83	546,00
2	Tutti i soggetti	3,70	746,00
3	Tutti i soggetti	4,90	781,00
4	Tutti i soggetti	5,16	839,00

SUB ALLEGATO 4.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	1,0071	-	1,0834
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	1,0349	-	1,0649	-
CVPROD, quota fino a 90.000 euro	-	0,0826	-	-
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	0,0686	0,2550	-
CVPROD	1,0470	1,0818	1,0654	1,0852
CVPROD, differenziale relativo alla modalità di acquisto "Da soggetti privati"	-	0,1412	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Ricavi derivanti dal conto vendita /conto deposito"	-	-0,0784	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Percentuale di ricavi proveniente dalla vendita di strumenti musicali digitali"	-0,0387	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	26.623,0912	21.336,8467	18.739,7872	31.706,1479

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,0422	-	1,1738	-
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 10](*)	9.519,6326	1.607,0771	2.282,1157	3.895,3454

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

Il differenziale territoriale riferito ad una variabile della funzione di ricavo è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 5

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM08U

COMMERCIO AL DETTAGLIO DI GIOCHI, GIOCATTOLI, ARTICOLI SPORTIVI

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM08U, evoluzione dello studio UM08U.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM08U è quella relativa ai seguenti codici ATECO 2007:

- 47.64.10 - Commercio al dettaglio di articoli sportivi, biciclette e articoli per il tempo libero;
- 47.65.00 - Commercio al dettaglio di giochi e giocattoli (inclusi quelli elettronici);
- 47.78.50 - Commercio al dettaglio di armi e munizioni, articoli militari;
- 93.19.91 - Ricarica di bombole per attività subacquee.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM08U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 13.826.

Nella prima fase di analisi 1.350 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 1.565 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;

- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 10.911.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 5.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 5.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore tra "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi", "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi", "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" o che presentavano valori dell'indicatore "Durata delle scorte" al di fuori dell'intervallo definito dalle soglie di coerenza[8].

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[9]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Vedi "Analisi della coerenza".

[9] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dei seguenti studi:

- "Territorialità del commercio"[10];
- "Territorialità del livello delle retribuzioni"[11];
- "Territorialità del livello del reddito disponibile per abitante"[12].

La "Territorialità del commercio" differenzia il territorio nazionale sulla base delle caratteristiche della rete distributiva, in rapporto al suo grado di modernizzazione e di copertura dei servizi di prossimità, e allo sviluppo socio-economico del territorio, per comune.

La "Territorialità del livello delle retribuzioni" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

La "Territorialità del livello del reddito disponibile per abitante" differenzia il territorio nazionale sulla base del livello del reddito disponibile per comune.

Nella definizione della funzione di ricavo si è operato nel seguente modo:

- le aree della territorialità del commercio sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy[13] ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi";
- il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio";
- il livello del reddito disponibile per abitante è stato rappresentato con una variabile standardizzata rispetto al valore massimo ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Valore beni strumentali mobili".

Nel Sub Allegato 5.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

[10] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.
[11] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.
[12] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.
[13] Una varabile dummy è una variabile che può assumere valore 0 o 1. Ad esempio, la variabile dummy relativa alla prima area territoriale assume valore 1 quando il soggetto esercita la propria attività nella prima area territoriale, mentre assume valore 0 per tutte le altre aree territoriali.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 5.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[14].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[15].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[16]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 5.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Durata delle scorte***[17]***;***

---

[14] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[15] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1} vardis_1 + a_{i2} vardis_2 + \ldots + a_{im} vardis_m$$

dove:

w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*

a_{i0} è l'intercetta;

a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;

$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[16] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$\text{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \text{Max}[w_1, w_2, ..., w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \text{Max}[w_1, w_2, ..., w_n]\}}}$$

dove n è il numero complessivo di gruppi omogenei.

[17] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

- ***Ricarico[18];***
- ***Valore aggiunto lordo per addetto[19]***.

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 5.C .

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[20] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[21] a livello comunale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 5. D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 5.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[22] o indeterminato[23] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[24]***;

[18] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

[19] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[20] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[21] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[22] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[23] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

[24] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[25];
- ***Durata delle scorte***[26]***;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[27];
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[28].

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 5.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 5.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 5.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[29].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,3814).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità

---

[25] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[26] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[27] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[28] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[29] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[29].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,6425).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[30] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[31], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[32].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[33] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

---

[30] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[31] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2 \times \text{soglia_massima} \times (\text{Esistenze iniziali} + \text{Costi acquisto materie prime} + \text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali} \times 365)]}{(2 \times \text{soglia_massima} + 365)}$$

[32] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[33] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[32].

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	69,48
2	74,89
3	64,26
4	69,54
5	67,97
6	69,81
7	70,08
8	76,21
9	73,28
10	72,35
11	69,52
12	70,12

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità"[34].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,1504
2	1,1182
3	1,1193
4	1,1232
5	1,1346
6	1,1926
7	1,2016
8	1,1390
9	1,1558
10	1,1293
11	1,1526
12	1,1374

[34] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[35]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 5.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[35] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 5.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- modalità organizzativa;
- tipologia dell'offerta.

La modalità organizzativa ha consentito di contraddistinguere le imprese in franchising o affiliate piuttosto che associate a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative (cluster 3 e 4).

La tipologia dell'offerta ha consentito di separare quelle realtà che presentano un assortimento alquanto ampio (cluster 5) da quelle con assortimento focalizzato (cluster 1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11 e 12); sono state, pertanto, distinte le seguenti focalizzazioni: modellismo (cluster 1), articoli per l'infanzia (abbigliamento, lettini, carrozzine, seggioloni, ecc.) (cluster 2), giochi e giocattoli (cluster 3 e 11), prodotti tecnico-sportivi per caccia e pesca (cluster 6), prodotti tecnico-sportivi per attività subacquea (cluster 7), armi e munizioni (cluster 8), biciclette e accessori (cluster 9), prodotti tecnico-sportivi per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci ed altri sport invernali (cluster 12) piuttosto che prodotti tecnico-sportivi per varie discipline sportive (cluster 4 e 10).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 - NEGOZI CON OFFERTA FOCALIZZATA SUL MODELLISMO

NUMEROSITÀ: 356

Le imprese del cluster si caratterizzano per la vendita prevalente di articoli di modellismo (92% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente 51 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce, 17 mq di locali destinati a magazzino e/o deposito e 5 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine). Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (73% dei casi) e nell'attività è generalmente impiegato 1 addetto.

Nel 20% dei casi il 31% dei ricavi deriva dalla vendita per via telematica (internet).

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (65% degli acquisti) e ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (34%).

CLUSTER 2 - NEGOZI CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU ARTICOLI PER L'INFANZIA (ABBIGLIAMENTO, LETTINI, CARROZZINE, SEGGIOLONI, ECC.)

NUMEROSITÀ: 250

Le imprese del cluster si caratterizzano per la vendita prevalente di articoli per l'infanzia (abbigliamento, lettini, carrozzine, seggioloni, ecc.) (77% dei ricavi) e giocattoli per la prima infanzia (13%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente 248 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce (di cui 36 mq di aree adibite a libero servizio), 99 mq di locali destinati a magazzino e/o deposito, 9 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine) e nel 28% dei casi 17 mq di locali destinati ad uffici.

Le imprese del cluster sono sia ditte individuali (59% dei casi) sia società (27% di persone e 14% di capitali) e nell'attività sono generalmente impiegati 2 o 3 addetti, di cui 1 dipendente.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (69% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (30%).

CLUSTER 3 - PUNTI VENDITA ORGANIZZATI IN FRANCHISING O AFFILIATI PIUTTOSTO CHE ASSOCIATI A GRUPPI DI ACQUISTO, UNIONI VOLONTARIE, CONSORZI, COOPERATIVE CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU GIOCHI E GIOCATTOLI

NUMEROSITÀ: 120

Al cluster appartengono generalmente le imprese in franchising o affiliate piuttosto che quelle associate a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative con offerta costituita prevalentemente da giocattoli per la prima infanzia (30% dei ricavi), giochi pre-scolari e scolari (educativi, elettronici, sportivi, ecc.) (20%), giochi da tavolo, di società e/o puzzles (15%), videogiochi e/o accessori (26% dei ricavi nel 41% dei casi) e, in misura minore, articoli per l'infanzia (abbigliamento, lettini, carrozzine, seggioloni, ecc.) (10% nel 13%), articoli per la scuola (articoli di cancelleria, di cartoleria, ecc.) (9% nel 33%), modellismo (9% nel 26%) e articoli per feste, carnevale e/o addobbi natalizi (7% nel 34%).

Coerentemente con la modalità organizzativa, l'approvvigionamento è effettuato prevalentemente da e/o attraverso gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante (88% degli acquisti).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente 146 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce (di cui 18 mq di aree adibite a libero servizio), 42 mq di locali destinati a magazzino e/o deposito, 6 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine) e nel 19% dei casi 19 mq di locali destinati ad uffici.

Le imprese del cluster sono perlopiù società (38% di persone e 16% di capitali) e per la restante parte ditte individuali; nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti, di cui 1 dipendente.

CLUSTER 4 - PUNTI VENDITA ORGANIZZATI IN FRANCHISING O AFFILIATI PIUTTOSTO CHE ASSOCIATI A GRUPPI DI ACQUISTO, UNIONI VOLONTARIE, CONSORZI, COOPERATIVE CON OFFERTA COSTITUITA PREVALENTEMENTE DA ARTICOLI SPORTIVI (ABBIGLIAMENTO, ATTREZZATURE E ACCESSORI PER VARIE DISCIPLINE SPORTIVE)

NUMEROSITÀ: 147

Al cluster appartengono in genere le imprese in franchising o affiliate piuttosto che quelle associate a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative caratterizzate da un assortimento generalmente non orientato verso una specifica disciplina sportiva, pertanto, l'offerta merceologica risulta costituita prevalentemente da abbigliamento casual e calzature per il tempo libero (17% dei ricavi), calzature tecnico-sportive per le varie discipline sportive (16%), abbigliamento tecnico-sportivo per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci ed altri sport invernali (14% dei ricavi nel 42% dei casi), articoli/attrezzature/accessori sportivi per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci ed altri sport invernali (13% nel 35%), abbigliamento tecnico-sportivo per le rimanenti discipline sportive (tennis, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto, ecc.) (30% nel 73%) e articoli/attrezzature/accessori sportivi per le rimanenti discipline sportive (tennis, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto, ecc.) (14% nel 54%).

Coerentemente con la modalità organizzativa, l'approvvigionamento è effettuato prevalentemente da e/o attraverso gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante (84% degli acquisti).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente 221 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce (di cui 53 mq di aree adibite a libero servizio), 71 mq di locali destinati a magazzino e/o deposito, 16 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine) e nel 31% dei casi 15 mq di locali destinati ad uffici.

Le imprese del cluster sono sia società (28% di persone e 26% di capitali) sia ditte individuali (46% dei casi) e nell'attività sono generalmente impiegati 3 o 4 addetti, di cui 2 dipendenti.

CLUSTER 5 - PUNTI VENDITA CON ASSORTIMENTO ALQUANTO AMPIO

NUMEROSITÀ: 2.163

Le imprese appartenenti al cluster presentano un assortimento alquanto ampio. Tra i prodotti offerti, in genere, sono presenti abbigliamento casual e calzature per il tempo libero (30% dei ricavi nel 44% dei casi), biciclette e accessori (19% nell'11%), abbigliamento tecnico-sportivo per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci ed altri sport invernali (18% nel 29%), attrezzature da campeggio (18% nel 18%), calzature tecnico-sportive per le varie discipline sportive (16% nel 35%), articoli/attrezzature/accessori sportivi per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci ed altri sport invernali (13% nel 25%), abbigliamento tecnico-sportivo per le rimanenti discipline sportive (tennis, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto, ecc.) (13% nel 28%) e

articoli/attrezzature/accessori sportivi per le rimanenti discipline sportive (tennis, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto, ecc.) (8% nel 24%). L'offerta merceologica talvolta è costituita da giocattoli per la prima infanzia (17% dei ricavi nel 24% dei casi), giochi pre-scolari e scolari (educativi, elettronici, sportivi, ecc.) (8% nel 13%), giochi da tavolo, di società e/o puzzles (6% nel 17%), oltre che da articoli per feste, carnevale e/o addobbi natalizi (30% nel 21%), articoli per la scuola (articoli di cancelleria, di cartoleria, ecc.) (15% nel 14%), bigiotteria e/o accessori moda (fermacapelli, borse, foulard, ecc.) (14% nel 16%), articoli da regalo (20% nel 23%) e articoli casalinghi, cristallerie e vasellame (18% nel 10%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente 121 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce, 46 mq di locali destinati a magazzino e/o deposito, 7 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine) e nel 19% dei casi 16 mq di locali destinati ad uffici.

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (64% dei casi) e nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti, di cui 1 dipendente.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (57% degli acquisti) e ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (41%).

CLUSTER 6 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU PRODOTTI TECNICO-SPORTIVI PER CACCIA E PESCA

NUMEROSITÀ: 1.306

Le imprese del cluster si caratterizzano per la vendita prevalente di articoli/attrezzature/accessori sportivi per caccia e pesca (72% dei ricavi) e abbigliamento tecnico-sportivo per caccia e pesca (14%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente 64 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce, 21 mq di locali destinati a magazzino e/o deposito e 4 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (75% dei casi) e nell'attività è generalmente impiegato 1 addetto.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (70% degli acquisti) e ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (29%).

CLUSTER 7 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU PRODOTTI TECNICO-SPORTIVI PER ATTIVITÀ SUBACQUEA

NUMEROSITÀ: 129

Le imprese appartenenti al cluster presentano un assortimento focalizzato prevalentemente su articoli/attrezzature/accessori per attività subacquea (57% dei ricavi) e abbigliamento tecnico-sportivo per attività subacquea (18%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente 72 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce, 24 mq di locali destinati a magazzino e/o deposito, 4 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine) e nel 16% dei casi 14 mq di locali destinati ad uffici.

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (66% dei casi) e nell'attività è generalmente impiegato 1 addetto.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (50% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (49%).

CLUSTER 8 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU ARMI E MUNIZIONI

NUMEROSITÀ: 807

Le imprese appartenenti al cluster presentano un'offerta costituita prevalentemente da armi e munizioni (64% dei ricavi) e, in misura minore, articoli/attrezzature/accessori sportivi per caccia e pesca (13%) e abbigliamento tecnico-sportivo per caccia e pesca (9%). I soggetti appartenenti al cluster talvolta affiancano all'offerta di prodotti quella di servizi, quali, montaggio, riparazione e/o manutenzione di armi e munizioni (8% dei ricavi nel 27% dei casi) e, inoltre, nel 52% dei casi effettuano servizio di compravendita dell'usato.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente 68 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce, 33 mq di locali destinati a magazzino e/o deposito, 4 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine), nel 29% dei casi 20 mq di locali destinati a laboratorio per servizi di montaggio, riparazione e/o manutenzione e nel 20% dei casi 14 mq di locali destinati ad uffici.

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (67% dei casi) e nell'attività sono generalmente impiegati 1 o 2 addetti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (48% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (47%).

CLUSTER 9 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU BICICLETTE E ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 1.556

Le imprese appartenenti al cluster presentano un'offerta costituita prevalentemente da biciclette e accessori (83% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente 83 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce, 44 mq di locali destinati a magazzino e/o deposito, 18 mq di locali destinati a laboratorio per servizi di montaggio, riparazione e/o manutenzione, 6 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine) e nel 26% dei casi 11 mq di locali destinati ad uffici.

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (69% dei casi) e nell'attività sono generalmente impiegati 1 o 2 addetti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (50% degli acquisti) e ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (49%).

CLUSTER 10 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA COSTITUITA PREVALENTEMENTE DA PRODOTTI TECNICO-SPORTIVI PER VARIE DISCIPLINE SPORTIVE

NUMEROSITÀ: 1.714

Le imprese del cluster sono caratterizzate da un assortimento generalmente non orientato verso una specifica disciplina sportiva, pertanto, l'offerta merceologica risulta costituita prevalentemente da calzature tecnico-sportive per le varie discipline sportive (24% dei ricavi), abbigliamento casual e calzature per il tempo libero (12%), abbigliamento tecnico-sportivo per varie discipline sportive (tennis, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto, ecc.) (36%), articoli/attrezzature/accessori sportivi per varie discipline sportive (tennis, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto, ecc.) (17%) e attrezzistica da palestra (14% dei ricavi nel 29% dei casi).

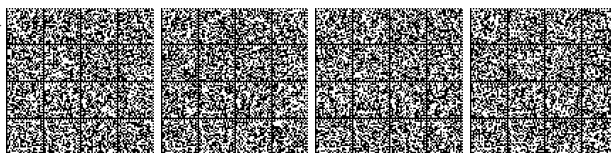
Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente 102 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce, 40 mq di locali destinati a magazzino e/o deposito, 5 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine) e nel 20% dei casi 16 mq di locali destinati ad uffici.

Le imprese del cluster sono sia ditte individuali (56% dei casi) sia società (28% di persone e 16% di capitali) e nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti, di cui 1 dipendente.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (57% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (42%).

CLUSTER 11 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU GIOCHI E GIOCATTOLI

NUMEROSITÀ: 1.790

Al cluster appartengono le imprese con offerta costituita prevalentemente da giocattoli per la prima infanzia (31% dei ricavi), giochi pre-scolari e scolari (educativi, elettronici, sportivi, ecc.) (18%), videogiochi e/o accessori (14%), giochi da tavolo, di società e/o puzzles (12%) e, in misura minore, articoli per l'infanzia (abbigliamento, lettini, carrozzine, seggioloni, ecc.) (18% dei ricavi nel 16% dei casi), articoli per la scuola (articoli di cancelleria, di cartoleria, ecc.) (11% nel 30%), modellismo (10% nel 29%) e articoli per feste, carnevale e/o addobbi natalizi (8% nel 43%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente 112 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce, 39 mq di locali destinati a magazzino e/o deposito, 6 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine) e nel 14% dei casi 14 mq di locali destinati ad uffici.

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (66% dei casi) e nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (74% degli acquisti) e ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (24%).

CLUSTER 12 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SU PRODOTTI PER LA MONTAGNA (ALPINISMO, ROCCIA, ECC.), LO SCI ED ALTRI SPORT INVERNALI

NUMEROSITÀ: 514

Le imprese del cluster si caratterizzano per l'assortimento prevalentemente focalizzato su abbigliamento tecnico-sportivo per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci ed altri sport invernali (32% dei ricavi), articoli/attrezzature/accessori sportivi per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci ed altri sport invernali (30%) e, in misura minore, calzature tecnico-sportive per le varie discipline sportive (10%). Coerentemente con i prodotti merceologici venduti, le imprese del cluster effettuano, generalmente, noleggio e/o deposito e/o manutenzione di attrezzature sportive per la montagna (10% dei ricavi nel 51% dei casi).

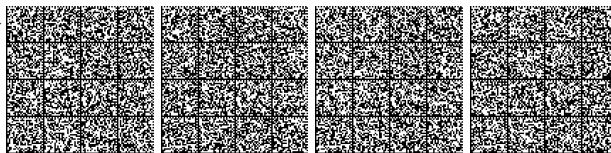
Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente 158 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce, 59 mq di locali destinati a magazzino e/o deposito, 20 mq di locali destinati a laboratorio per servizi di montaggio, riparazione e/o manutenzione, 9 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine) e nel 30% dei casi 13 mq di locali destinati ad uffici.

Le imprese del cluster sono sia società (43% di persone e 13% di capitali) sia ditte individuali (44% dei casi) e nell'attività sono generalmente impiegati 2 o 3 addetti, di cui 1 dipendente.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (71% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (28%).

SUB ALLEGATO 5.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Intercetta	-250,67543755	-148,03454990	-186,64928525	-213,60614126	-63,84528437	-111,78059789	-400,14910026	-115,93667781
Prodotti venduti: Modellismo	5,39839723	0,92482510	0,73822184	1,03043199	1,02038894	1,02724870	1,01670396	1,03700761
Prodotti venduti: Biciclette e accessori	0,98449885	1,05005231	0,74413530	1,41658790	1,29840829	1,36689692	1,32187484	1,38087968
Modalità di acquisto: Da e/o attraverso gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante	-0,01081556	0,07005567	3,50020665	3,34137732	0,02947902	0,02479339	0,01584101	0,01345888
Prodotti venduti: Articoli per l'infanzia (abbigliamento, lettini, carrozzine, seggioloni, ecc.)	0,95781722	3,64297816	0,70325537	1,20314697	1,17449674	1,18442048	1,17542086	1,19708511
Prodotti venduti: Articoli/attrezzature/accessori sportivi per caccia e pesca	1,02316898	1,10561199	0,73817610	1,39887636	1,33518299	2,35819060	1,70871313	1,81772103
Prodotti venduti: Armi e munizioni	1,00930885	1,09656196	0,73442358	1,36196335	1,32113423	1,65968183	1,44277357	2,30708956
Prodotti venduti: Articoli/attrezzature/accessori per attività subacquea	1,01532768	1,10392224	0,73531661	1,39506185	1,32317739	1,72681115	8,84450976	1,52921946
Prodotti venduti: Articoli/attrezzature/accessori sportivi per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci ed altri sport invernali	1,01685642	1,09243232	0,68282418	1,31650899	1,31625913	1,27911294	1,26357255	1,31705938
Altri prodotti e servizi	1,01269088	1,09848653	0,73732295	1,36802413	1,34209031	1,35655950	1,32892959	1,35298981
Prodotti venduti: Abbigliamento tecnico-sportivo per caccia e pesca	1,02823271	1,10934314	0,74512794	1,39506219	1,33699704	2,41616712	1,74744724	1,86699692
Prodotti venduti: Abbigliamento tecnico-sportivo per attività subacquea	1,01122266	1,09745064	0,72163558	1,36578089	1,31542273	1,82267232	10,09649895	1,57484630
Prodotti venduti: Abbigliamento tecnico-sportivo per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci ed altri sport invernali	1,02161171	1,10143288	0,73287047	1,32662136	1,32195392	1,30897203	1,33701592	1,32649089
Prodotti venduti: Abbigliamento tecnico-sportivo per le rimanenti discipline sportive (tennis, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto, ecc.)	1,01997117	1,09084481	0,69796490	1,58424327	1,32556186	1,34443387	1,34978537	1,36302398
Prodotti venduti: Calzature tecnico-sportive per le varie discipline sportive	1,01949847	1,08889803	0,63227216	1,51350348	1,32119404	1,32826613	1,34351039	1,36129162

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Prodotti venduti: Articoli/attrezzature/accessori sportivi per le rimanenti discipline sportive (tennis, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto, ecc.)	1,00829840	1,09053923	0,71111109	1,57008684	1,32514964	1,33367312	1,35383588	1,35613125
Prodotti venduti: Attrezzistica da palestra	1,02435754	1,09339525	0,65269790	1,58445580	1,32921035	1,31609939	1,34243930	1,34840267
Servizi offerti: Ricarica/collaudo bombole per immersione e/o ritiro bombole vuote	0,82769775	0,90246282	0,62416075	1,16141541	0,96895899	-1,78892978	92,47341182	-0,34608700
Servizi offerti: Noleggio e/o deposito e/o manutenzione di attrezzature sportive per la montagna	1,01973427	1,09653450	0,45329020	1,12457633	1,32483126	1,32195155	1,38869853	1,32717692
Servizi offerti: Noleggio, montaggio, riparazione e/o manutenzione di altre attrezzature sportive	0,95544399	1,06058502	0,73509431	1,42132074	1,30293638	1,42801903	1,39036351	1,40032754
Altri dati: Licenza di pubblica sicurezza	0,45349104	0,29677192	0,52207822	0,92890490	-0,02976751	2,65531047	1,57477785	17,64502519
Servizi offerti: Montaggio, riparazione e/o manutenzione di armi e munizioni	0,98729340	1,08409667	0,71234909	1,35111127	1,30461294	1,75761302	1,60247362	2,92469274
Altri dati: Servizio di compravendita dell'usato	4,92530353	4,43298724	4,76655523	3,67445632	4,27158462	3,98088273	4,19331855	14,18505669
Servizi offerti: Noleggio bombole e attrezzatura subacquea	0,85009197	0,90250113	0,81621029	0,91930143	0,95738893	-3,51000377	133,40542050	-1,01953145
Servizi offerti: Noleggio biciclette	0,94070352	0,99651146	0,58100905	1,26004252	1,24039340	1,30669626	1,11014737	1,22827019
Totale Locali destinati a laboratorio per servizi di montaggio, riparazione e/o manutenzione	0,00143609	-0,00408156	-0,03294014	-0,03814644	-0,00730309	-0,01590821	-0,00777227	-0,01864748
Servizi offerti: Riparazione/personalizzazione mute	-0,66791165	-0,36031773	0,15302395	-3,63746246	-0,48524150	-4,01433553	247,96810041	-3,69097933
Prodotti venduti: Giochi da tavolo, di società e/o puzzles	0,36118390	0,66025914	0,78580230	0,60113319	0,60519423	0,59939875	0,60578563	0,61992646
Prodotti venduti: Giochi pre-scolari e scolari (educativi, elettronici, sportivi, ecc.)	0,67014012	0,57194507	0,66719276	0,47615972	0,56619717	0,55589253	0,56921568	0,59543847
Servizi offerti: Revisione erogatori e attrezzatura subacquea	0,95614195	1,04655283	1,09775399	1,06621648	1,16282445	6,56121906	43,63334706	4,21952064
Prodotti venduti: Giocattoli per la prima infanzia	0,69775150	0,56493030	0,71843364	0,67353971	0,67023730	0,65585373	0,65621755	0,68790544

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Intercetta	-124,13300230	-85,86993601	-30,35669211	-95,88850700
Prodotti venduti: Modellismo	0,99317777	1,02166902	0,75445040	1,02225602
Prodotti venduti: Biciclette e accessori	2,62924623	1,40696296	0,71441781	1,33120825
Modalità di acquisto: Da e/o attraverso gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante	0,00032021	-0,00951005	0,03929503	0,03211009
Prodotti venduti: Articoli per l'infanzia (abbigliamento, lettini, carrozzine, seggioloni, ecc.)	1,12229144	1,16650815	0,69685611	1,17451263
Prodotti venduti: Articoli/attrezzature/accessori sportivi per caccia e pesca	1,36166867	1,34024750	0,69569264	1,31916806
Prodotti venduti: Armi e munizioni	1,34965746	1,34322773	0,69959296	1,31430013
Prodotti venduti: Articoli/attrezzature/accessori per attività subacquea	1,33439203	1,35678001	0,69650128	1,33177529
Prodotti venduti: Articoli/attrezzature/accessori sportivi per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci ed altri sport invernali	1,26549534	1,16510121	0,69314870	2,25991331
Altri prodotti e servizi	1,32006969	1,34520068	0,70720506	1,31965634
Prodotti venduti: Abbigliamento tecnico-sportivo per caccia e pesca	1,36167450	1,32348041	0,69705585	1,30055875
Prodotti venduti: Abbigliamento tecnico-sportivo per attività subacquea	1,29931496	1,33226158	0,69126629	1,30489440
Prodotti venduti: Abbigliamento tecnico-sportivo per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci ed altri sport invernali	1,27597231	1,16974469	0,69647795	1,99013193
Prodotti venduti: Abbigliamento tecnico-sportivo per le rimanenti discipline sportive (tennis, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto, ecc.)	1,44317148	1,80546312	0,69992557	1,27200859
Prodotti venduti: Calzature tecnico-sportive per le varie discipline sportive	1,43967922	1,81387251	0,69807114	1,24881494
Prodotti venduti: Articoli/attrezzature/accessori sportivi per le rimanenti discipline sportive (tennis, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto, ecc.)	1,41858902	1,80948152	0,69821265	1,26282010
Prodotti venduti: Attrezzistica da palestra	1,42877495	1,86537609	0,69681637	1,19028814
Servizi offerti: Ricarica/collaudo bombole per immersione e/o ritiro bombole vuote	0,90267715	1,28959547	0,61330994	1,31964508
Servizi offerti: Noleggio e/o deposito e/o manutenzione di attrezzature sportive per la montagna	1,13401656	1,20093886	0,68806153	3,22063333
Servizi offerti: Noleggio, montaggio, riparazione e/o manutenzione di altre attrezzature sportive	2,46837221	1,39006560	0,70354746	1,36042179
Altri dati: Licenza di pubblica sicurezza	1,19971174	-0,05611758	0,22549740	0,22429246
Servizi offerti: Montaggio, riparazione e/o manutenzione di armi e munizioni	1,19426538	1,33821429	0,67900945	1,30288534
Altri dati: Servizio di compravendita dell'usato	6,55846988	4,27071978	4,76990949	4,83606266
Servizi offerti: Noleggio bombole e attrezzatura subacquea	-0,45768401	1,04127744	0,70087809	-0,34769011
Servizi offerti: Noleggio biciclette	2,92127614	1,39226733	0,66907250	1,21979674
Totale Locali destinati a laboratorio per servizi di montaggio, riparazione e/o manutenzione	0,08588851	-0,03243985	-0,00063704	0,05279749

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Servizi offerti: Riparazione/personalizzazione mute	-3,14518270	-8,59764822	-0,59545830	2,06796152
Prodotti venduti: Giochi da tavolo, di società e/o puzzles	0,61129741	0,60425936	0,71526654	0,61048673
Prodotti venduti: Giochi pre-scolari e scolari (educativi, elettronici, sportivi, ecc.)	0,57721073	0,56506360	0,70920073	0,57241744
Servizi offerti: Revisione erogatori e attrezzatura subacquea	-0,52623245	0,07281674	0,58430424	0,29736496
Prodotti venduti: Giocattoli per la prima infanzia	0,66514078	0,66734637	0,69072367	0,67528572

Dove:

Altri prodotti e servizi = 100 – [Giocattoli per la prima infanzia + Giochi pre-scolari e scolari (educativi, elettronici, sportivi, ecc.) + Giochi da tavolo, di società e/o puzzles + Biciclette e accessori + Noleggio biciclette + Armi e munizioni + Montaggio, riparazione e/o manutenzione di armi e munizioni + Abbigliamento tecnico-sportivo per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci ed altri sport invernali + Articoli/attrezzature/accessori sportivi per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci ed altri sport invernali + Noleggio e/o deposito e/o manutenzione di attrezzature sportive per la montagna + Calzature tecnico-sportive per le varie discipline sportive + Attrezzistica da palestra + Abbigliamento tecnico-sportivo per le rimanenti discipline sportive (tennis, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto, ecc.) + Articoli/attrezzature/accessori sportivi per le rimanenti discipline sportive (tennis, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto, ecc.) + Noleggio, montaggio, riparazione e/o manutenzione di altre attrezzature sportive + Abbigliamento tecnico-sportivo per caccia e pesca + Articoli/attrezzature/accessori sportivi per caccia e pesca + Abbigliamento tecnico-sportivo per attività subacquea + Articoli/attrezzature/accessori per attività subacquea + Ricarica/collaudo bombole per immersione e/o ritiro bombole vuote + Noleggio bombole e attrezzatura subacquea + Revisione erogatori e attrezzatura subacquea + Riparazione/personalizzazione mute + Modellismo + Articoli per l'infanzia (abbigliamento, lettini, carrozzine, seggioloni, ecc.) + Videogiochi e/o accessori].

Totale Locali destinati a laboratorio per servizi di montaggio, riparazione e/o manutenzione = Somma dei Locali destinati a laboratorio per servizi di montaggio, riparazione e/o manutenzione per tutte le unità locali destinate all'attività di vendita.

SUB ALLEGATO 5.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[36]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[36]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[37]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[38]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[39]).

---

[36] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[37] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[38] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[39] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[40];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[40] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[40] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 5.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 – Negozi con offerta focalizzata sul modellismo

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	79,70	123,29	166,75	202,78	244,82	269,85	304,23	335,47	380,87	398,56	449,07	489,76	532,84	566,51	670,93	746,66	913,55	1.160,21	1.666,36

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,95	1,08	1,18	1,24	1,30	1,31	1,36	1,37	1,38	1,42	1,44	1,49	1,50	1,54	1,59	1,63	1,68	1,92	2,64
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,08	1,17	1,25	1,30	1,32	1,35	1,37	1,40	1,43	1,44	1,47	1,50	1,52	1,54	1,56	1,61	1,67	1,78	1,98
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-6,59	-3,07	0,30	1,22	2,30	3,83	5,56	5,77	7,32	8,35	10,07	10,49	12,52	14,95	16,30	18,98	21,00	24,60	29,06
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-2,27	1,27	3,19	5,91	7,84	9,54	10,58	12,16	13,71	15,82	16,78	18,41	20,44	22,61	25,69	28,99	32,99	35,24	43,04

Cluster 2 – Negozi con offerta focalizzata prevalentemente su articoli per l'infanzia (abbigliamento, lettini, carrozzine, seggioloni, ecc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	69,00	93,40	132,09	150,71	170,51	190,70	205,81	230,15	253,38	284,91	315,10	391,91	417,69	450,71	500,82	558,40	632,00	767,57	1.162,68

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,06	1,09	1,13	1,16	1,17	1,20	1,22	1,24	1,26	1,28	1,29	1,32	1,35	1,38	1,42	1,48	1,51	1,54	1,57
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,02	1,13	1,18	1,24	1,28	1,29	1,31	1,33	1,34	1,36	1,40	1,42	1,44	1,46	1,52	1,58	1,62	1,68	1,80
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,63	2,58	4,99	6,47	7,63	9,15	11,44	14,64	17,50	18,36	21,01	22,57	23,08	25,05	26,54	28,31	32,28	38,39	44,01
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-9,20	2,05	5,53	9,19	14,32	15,70	18,70	21,57	24,45	26,36	29,28	31,91	34,24	36,63	38,38	41,11	43,72	49,23	53,33

Cluster 3 – Punti vendita organizzati in franchising o affiliati piuttosto che associati a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative con offerta focalizzata prevalentemente su giochi e giocattoli

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	15,35	30,97	49,35	60,07	72,98	83,96	90,75	101,96	104,44	113,15	126,94	146,53	173,81	184,38	219,94	241,10	280,27	314,27	410,11

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,15	1,22	1,27	1,28	1,29	1,32	1,32	1,34	1,35	1,36	1,37	1,43	1,48	1,52	1,52	1,58	1,61	1,65	1,85
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,14	1,20	1,31	1,40	1,45	1,49	1,51	1,53	1,56	1,58	1,62	1,66	1,66	1,71	1,76	1,76	1,79	1,85	1,93
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	8,30	10,00	11,16	13,37	13,84	19,08	23,06	25,92	26,72	27,79	29,75	30,22	41,90	43,95	55,61	62,02	63,46	63,73	113,53
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5,09	14,59	19,02	21,29	23,89	26,28	29,31	32,82	35,51	37,00	38,11	41,08	45,53	48,15	51,36	56,06	59,90	62,29	72,50

Cluster 4 – Punti vendita organizzati in franchising o affiliati piuttosto che associati a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative con offerta costituita prevalentemente da articoli sportivi (abbigliamento, attrezzature e accessori per varie discipline sportive)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	63,81	99,75	146,62	164,36	176,37	184,20	222,71	243,80	266,76	288,14	322,98	342,09	373,59	438,74	487,85	566,65	687,33	834,04	1.151,92

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,53	0,94	1,17	1,18	1,26	1,30	1,32	1,37	1,41	1,43	1,44	1,46	1,50	1,55	1,61	1,64	1,66	1,75	2,01
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	1,21	1,23	1,28	1,32	1,34	1,36	1,38	1,41	1,44	1,46	1,48	1,52	1,56	1,60	1,69	1,86	1,93	2,24
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-13,01	-9,84	3,65	5,85	9,24	12,28	16,62	18,25	20,13	21,44	25,82	28,72	29,76	32,69	37,07	39,49	42,31	46,92	62,29
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,44	9,89	13,31	16,68	18,02	20,26	24,18	25,10	26,68	28,98	31,59	34,21	35,50	37,77	40,26	44,85	47,67	49,14	55,97

Cluster 5 – Punti vendita con assortimento alquanto ampio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	45,82	92,85	127,59	163,80	192,48	230,89	260,64	296,83	328,13	363,14	400,15	438,72	489,27	559,15	639,41	750,40	877,96	1.149,05	1.785,24

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,00	1,15	1,20	1,25	1,29	1,31	1,35	1,38	1,41	1,44	1,48	1,52	1,58	1,62	1,69	1,77	1,87	2,07	2,45
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,14	1,22	1,27	1,31	1,33	1,36	1,39	1,43	1,46	1,49	1,52	1,55	1,61	1,65	1,73	1,82	1,93	2,12	2,62
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-1,77	1,60	3,38	5,38	7,19	8,29	9,73	11,00	12,54	14,42	15,90	17,65	19,81	21,68	24,58	27,02	30,05	33,86	40,96
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,19	4,22	7,64	10,27	13,47	15,77	17,87	19,46	21,71	23,42	25,32	27,30	29,27	31,56	34,57	37,78	40,91	45,27	53,77

Cluster 6 – Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su prodotti tecnico-sportivi per caccia e pesca

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	101,00	172,13	210,11	243,99	278,35	312,63	348,10	391,36	434,77	463,57	489,40	541,74	595,86	657,55	749,37	844,91	1.031,91	1.338,98	2.100,02

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,98	1,14	1,20	1,24	1,28	1,33	1,35	1,37	1,39	1,41	1,43	1,46	1,49	1,51	1,55	1,59	1,63	1,75	2,02
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,06	1,20	1,26	1,29	1,32	1,35	1,38	1,40	1,42	1,44	1,46	1,50	1,52	1,56	1,60	1,64	1,70	1,79	2,02
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-4,60	1,16	3,48	5,41	6,42	7,47	8,78	10,39	11,44	12,46	13,51	14,42	15,64	18,40	20,08	21,56	23,81	26,71	33,92
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-1,29	3,14	6,02	7,97	9,74	11,59	13,18	14,59	16,04	17,17	18,39	19,82	21,25	22,60	24,20	26,31	29,10	33,06	40,55

Cluster 7 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su prodotti tecnico-sportivi per attività subacquea

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	77,51	179,03	209,40	256,14	292,99	319,45	350,71	381,41	412,50	440,09	469,90	525,58	597,12	674,13	761,99	847,89	1.034,70	1.190,56	1.667,06

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,14	1,18	1,20	1,25	1,25	1,26	1,32	1,36	1,39	1,42	1,44	1,47	1,47	1,52	1,56	1,60	1,76	1,89	2,04
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,84	1,18	1,20	1,26	1,30	1,31	1,35	1,38	1,40	1,43	1,46	1,48	1,50	1,52	1,56	1,58	1,66	1,73	1,76
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,55	3,67	5,37	7,41	7,55	8,81	9,56	10,17	10,90	11,44	13,23	14,32	15,82	18,14	20,91	21,87	24,13	26,43	28,81
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-11,08	0,19	6,37	9,63	11,71	12,37	13,67	14,31	15,82	17,42	17,92	18,85	20,48	21,69	24,43	29,44	33,11	40,08	44,44

Cluster 8 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su armi e munizioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	94,27	145,03	188,62	226,86	262,85	307,92	334,89	371,36	407,05	441,62	466,38	506,19	536,41	587,03	650,47	737,22	882,82	1.096,69	1.848,42

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,06	1,10	1,15	1,17	1,18	1,20	1,22	1,24	1,26	1,27	1,30	1,32	1,34	1,36	1,39	1,41	1,44	1,54	1,82
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,10	1,16	1,19	1,21	1,23	1,25	1,26	1,28	1,30	1,33	1,34	1,36	1,38	1,41	1,44	1,51	1,57	1,67	1,86
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-0,36	3,18	4,52	6,15	8,07	8,85	10,84	11,82	14,03	15,98	17,06	17,98	19,45	20,86	22,05	24,04	26,97	30,61	38,78
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,86	5,82	7,83	10,61	12,80	14,44	16,43	18,44	20,03	21,41	23,05	24,61	27,26	29,34	32,45	35,63	38,91	42,15	49,80

Cluster 9 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su biciclette e accessori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	81,27	115,23	147,01	176,58	195,35	220,88	238,66	258,59	290,70	315,21	341,27	365,40	397,94	441,78	499,25	562,74	666,07	835,97	1.259,65

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,06	1,16	1,20	1,23	1,26	1,28	1,30	1,31	1,34	1,38	1,40	1,42	1,45	1,50	1,56	1,59	1,69	1,79	2,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,10	1,17	1,22	1,24	1,26	1,28	1,30	1,32	1,34	1,36	1,39	1,41	1,44	1,48	1,53	1,59	1,66	1,79	2,03
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-0,86	2,88	4,83	6,36	7,79	9,50	11,26	12,37	13,15	15,81	16,98	17,94	19,26	20,56	22,04	23,73	28,02	33,01	38,98
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,03	4,55	8,46	11,57	13,99	15,78	17,50	18,98	20,89	22,68	24,39	25,65	27,65	29,40	32,25	35,74	38,96	44,38	50,60

Cluster 10 - Punti vendita con offerta costituita prevalentemente da prodotti tecnico-sportivi per varie discipline sportive

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	76,05	116,92	147,47	172,48	198,65	224,14	248,09	276,61	308,22	340,29	371,65	406,76	442,57	494,81	561,39	651,80	768,90	994,74	1.521,23

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,98	1,12	1,16	1,20	1,23	1,25	1,28	1,30	1,32	1,34	1,36	1,39	1,42	1,46	1,50	1,57	1,67	1,81	2,14
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,03	1,17	1,23	1,26	1,29	1,31	1,34	1,36	1,38	1,40	1,42	1,45	1,48	1,52	1,57	1,63	1,69	1,79	2,02
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-6,27	0,81	3,23	5,19	8,41	10,35	12,15	13,71	15,64	17,24	19,10	21,53	22,67	24,29	26,37	30,08	33,19	37,68	44,41
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-4,57	2,62	7,31	10,03	13,09	15,88	18,10	20,13	21,95	24,03	26,10	28,42	30,77	32,84	35,11	37,69	41,81	46,55	55,02

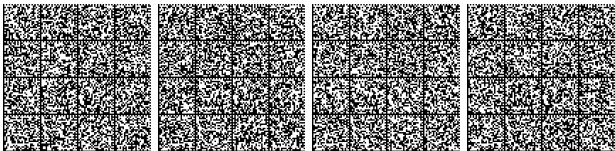
Cluster 11 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su giochi e giocattoli

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	48,02	78,66	101,61	126,26	149,98	173,59	193,68	220,00	252,91	282,21	313,70	353,00	403,76	463,28	526,93	607,53	753,24	944,22	1.498,80

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,05	1,14	1,19	1,22	1,24	1,27	1,30	1,33	1,35	1,38	1,43	1,45	1,49	1,53	1,57	1,61	1,68	1,78	2,02
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,08	1,18	1,24	1,27	1,30	1,34	1,37	1,40	1,43	1,47	1,50	1,52	1,55	1,58	1,63	1,69	1,77	1,91	2,19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-0,46	2,49	4,22	6,52	8,17	9,33	10,71	12,01	13,60	15,10	16,58	18,18	19,73	21,66	23,95	26,84	30,57	35,80	47,77
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-1,40	3,65	6,82	9,38	11,58	14,20	16,50	18,08	20,08	21,47	23,36	25,64	27,83	30,44	32,48	34,83	38,71	43,04	52,16

Cluster 12 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su prodotti per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci ed altri sport invernali

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	93,58	144,03	174,23	208,49	229,39	265,76	301,46	324,10	350,71	380,67	404,97	433,15	474,86	506,40	575,72	655,35	752,05	892,03	1.408,55

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,17	1,23	1,29	1,34	1,37	1,40	1,42	1,44	1,45	1,47	1,50	1,51	1,53	1,54	1,67	1,73	1,83	2,00	2,46
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,06	1,19	1,24	1,26	1,29	1,32	1,34	1,37	1,40	1,42	1,44	1,47	1,51	1,54	1,60	1,66	1,73	1,89	2,10
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	2,24	5,94	12,08	15,25	16,70	19,47	21,37	21,61	25,28	26,47	32,14	34,65	36,16	37,28	40,08	42,82	46,09	49,71	57,70
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-1,43	7,86	13,25	15,76	18,78	21,96	24,64	26,19	29,25	31,76	34,62	37,37	39,50	41,23	43,97	47,57	52,15	57,76	65,81

SUB ALLEGATO 5.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	449,00
2	Tutti i soggetti	0,00	392,00
3	Tutti i soggetti	0,00	314,00
4	Tutti i soggetti	0,00	374,00
5	Tutti i soggetti	0,00	439,00
6	Tutti i soggetti	0,00	542,00
7	Tutti i soggetti	0,00	526,00
8	Tutti i soggetti	0,00	506,00
9	Tutti i soggetti	0,00	442,00
10	Tutti i soggetti	0,00	443,00
11	Tutti i soggetti	0,00	404,00
12	Tutti i soggetti	0,00	475,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,24	3,22	14,95	120,92
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,30	3,22	16,78	120,92
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,13	3,22	14,64	120,92
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	3,22	15,70	120,92
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,28	3,22	19,08	120,92
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,31	3,22	21,29	120,92
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,18	3,22	18,25	120,92
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,23	3,22	22,31	120,92
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,20	3,22	15,90	120,92
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,25	3,22	19,46	120,92
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,24	3,22	17,14	120,92
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,29	3,22	19,82	120,92
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,25	3,22	15,82	120,92
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,26	3,22	17,42	120,92
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,17	3,22	19,45	120,92
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,21	3,22	21,41	120,92
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,26	3,22	16,98	120,92
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,26	3,22	22,68	120,92
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,20	3,22	17,24	120,92
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,23	3,22	19,86	120,92
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,22	3,22	15,10	120,92
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,27	3,22	19,03	120,92
12	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,29	3,22	21,61	120,92
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,29	3,22	24,64	120,92

SUB ALLEGATO 5.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 – Negozi con offerta focalizzata sul modellismo

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,01	1,67	2,54	3,71	5,22	6,23	7,33	8,66	10,13	11,47	12,86	14,77	16,03	19,07	22,67
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	27,41	27,41	27,72	27,72	30,24	30,24	30,47	30,47
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,07	0,19	0,28	0,37	0,47	0,64	0,74	0,93	1,04	1,25	1,44	1,70	2,05	2,49	2,91	3,32	3,91	6,72
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	79,70	123,29	166,75	202,78	244,82	269,85	304,23	335,47	380,87	398,56	449,07	489,76	532,84	566,51	670,93	746,66	913,55	1.160,21	1.666,36

Cluster 2 – Negozi con offerta focalizzata prevalentemente su articoli per l'infanzia (abbigliamento, lettini, carrozzine, seggioloni, ecc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,26	1,08	2,22	2,67	3,46	4,53	5,53	6,24	7,45	8,37	8,90	10,85	12,45	13,92	15,37	17,78
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,36	21,11	21,11	21,11	22,81	26,37	26,37	26,37	36,30	38,22
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,06	0,21	0,28	0,39	0,50	0,57	0,68	0,79	0,89	1,00	1,11	1,27	1,42	1,72	1,97	2,71	3,26	4,26
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	69,00	93,40	132,09	150,71	170,51	190,70	205,81	230,15	253,38	284,91	315,10	391,91	417,69	450,71	500,82	558,40	632,00	767,57	1.162,68

Cluster 3 – Punti vendita organizzati in franchising o affiliati piuttosto che associati a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative con offerta focalizzata prevalentemente su giochi e giocattoli

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,15	2,22	3,16	4,59	7,77	8,63	9,26	10,47	11,11	12,09	13,02	13,93	14,87	15,84	16,99	19,97
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,03	0,03	15,25	15,25	18,01	18,01	18,01	21,87	21,87	22,46	22,46	22,68	22,68	23,14	23,14	30,16
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,11	0,25	0,29	0,46	0,51	0,56	0,71	0,82	0,91	1,04	1,10	1,22	1,38	1,56	1,82	2,20	2,54	3,17	3,74
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	15,35	30,97	49,35	60,07	72,98	83,96	90,75	101,96	104,44	113,15	126,94	146,53	173,81	184,38	219,94	241,10	280,27	314,27	410,11

Cluster 4 – Punti vendita organizzati in franchising o affiliati piuttosto che associati a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative con offerta costituita prevalentemente da articoli sportivi (abbigliamento, attrezzature e accessori per varie discipline sportive)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,41	1,44	2,61	3,74	4,62	5,68	6,99	8,51	9,54	10,82	11,79	12,97	13,78	15,60	16,18	18,63
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,22	3,04	3,04	10,27	10,43	10,43	10,88	11,27	11,27	23,81	24,08	29,59	29,59
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,16	0,22	0,29	0,37	0,43	0,53	0,68	0,74	0,90	0,96	1,06	1,22	1,37	1,60	1,92	2,76	3,33	4,86
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	63,81	99,75	146,62	164,36	176,37	184,20	222,71	243,80	266,76	288,14	322,98	342,09	373,59	438,74	487,85	566,65	687,33	834,04	1.151,92

Cluster 5 – Punti vendita con assortimento alquanto ampio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,68	1,67	2,55	3,51	4,58	5,60	6,70	7,92	9,33	10,92	12,53	14,67	16,58	20,71
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,07	4,88	8,65	17,36	20,61	22,02	23,26	25,00	26,10	27,35	28,70	31,81	33,07	48,06
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,03	0,15	0,26	0,36	0,45	0,53	0,65	0,77	0,89	1,03	1,22	1,47	1,73	2,08	2,50	3,05	3,89	6,14
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	45,82	92,85	127,59	163,80	192,48	230,89	260,64	296,83	328,13	363,14	400,15	438,72	489,27	559,15	639,41	750,40	877,96	1.149,05	1.785,24

Cluster 6 – Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su prodotti tecnico-sportivi per caccia e pesca

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,05	1,77	2,53	3,47	4,60	5,83	6,99	8,28	9,75	11,75	13,76	15,18	17,49	20,80
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,75	7,47	15,21	19,11	19,62	19,98	20,78	21,58	23,10	23,20	23,90	24,16	25,17	26,60	28,79
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,04	0,14	0,24	0,32	0,40	0,50	0,58	0,66	0,76	0,89	1,02	1,22	1,40	1,74	2,14	2,63	3,44	5,07
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	101,00	172,13	210,11	243,99	278,35	312,63	348,10	391,36	434,77	463,57	489,40	541,74	595,86	657,55	749,37	844,91	1.031,91	1.338,98	2.100,02

Cluster 7 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su prodotti tecnico-sportivi per attività subacquea

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,32	0,87	2,13	3,20	3,98	5,18	5,93	6,91	8,49	10,02	11,63	12,41	16,09	17,75	21,21
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,67	6,67	6,67	6,67	6,67	20,39
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,09	0,19	0,26	0,34	0,40	0,44	0,52	0,60	0,73	0,79	0,94	1,07	1,27	1,57	1,82	2,37	3,40	5,38
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	77,51	179,03	209,40	256,14	292,99	319,45	350,71	381,41	412,50	440,09	469,90	525,58	597,12	674,13	761,99	847,89	1.034,70	1.190,56	1.667,06

Cluster 8 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su armi e munizioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,45	1,40	2,27	2,97	4,13	4,93	5,80	6,95	8,60	9,66	11,19	12,53	14,72	17,29	20,17
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,87	16,67	18,98	20,58	22,72	23,24	23,36	29,02
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,03	0,11	0,16	0,22	0,27	0,34	0,43	0,51	0,60	0,68	0,83	1,05	1,20	1,43	1,83	2,18	2,78	3,72
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	94,27	145,03	188,62	226,86	262,85	307,92	334,89	371,36	407,05	441,62	466,38	506,19	536,41	587,03	650,47	737,22	882,82	1.096,69	1.848,42

Cluster 9 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su biciclette e accessori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,63	1,39	2,38	3,30	4,37	5,54	6,62	7,81	8,95	10,05	11,63	13,39	15,59	18,53	21,88
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,60	10,58	17,84	18,74	18,80	21,67	22,49	24,48	25,53	27,51	28,81	32,62	40,44
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,10	0,19	0,26	0,33	0,41	0,48	0,56	0,66	0,76	0,88	0,99	1,17	1,38	1,70	2,09	2,54	3,22	4,47
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	81,27	115,23	147,01	176,58	195,35	220,88	238,66	258,59	290,70	315,21	341,27	365,40	397,94	441,78	499,25	562,74	666,07	835,97	1.259,65

Cluster 10 - Punti vendita con offerta costituita prevalentemente da prodotti tecnico-sportivi per varie discipline sportive

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,14	2,48	3,84	4,98	6,24	7,32	8,41	9,89	10,98	12,26	13,57	14,66	15,94	18,16	23,45
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	2,70	11,49	15,19	19,18	20,00	21,32	22,67	23,57	24,22	27,13	29,17	34,25	35,06	39,28	42,19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,07	0,16	0,26	0,33	0,40	0,48	0,58	0,69	0,80	0,91	1,05	1,23	1,43	1,71	2,10	2,61	3,42	5,43
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	76,05	116,92	147,47	172,48	198,65	224,14	248,09	276,61	308,22	340,29	371,65	406,76	442,57	494,81	561,39	651,80	768,90	994,74	1.521,23

Cluster 11 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su giochi e giocattoli

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,89	1,61	2,69	3,84	5,09	6,55	7,80	9,03	10,87	12,50	14,07	15,21	17,07	20,70
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,09	7,14	8,70	12,57	18,23	21,79	22,94	23,62	24,35	24,80	28,69	40,02
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,10	0,20	0,31	0,43	0,53	0,65	0,77	0,89	1,07	1,27	1,46	1,75	2,02	2,36	2,88	3,46	5,15
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	48,02	78,66	101,61	126,26	149,98	173,59	193,68	220,00	252,91	282,21	313,70	353,00	403,76	463,28	526,93	607,53	753,24	944,22	1.498,80

Cluster 12 - Punti vendita con offerta focalizzata prevalentemente su prodotti per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci ed altri sport invernali

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,64	1,92	2,68	3,40	4,80	5,61	6,34	7,14	7,89	9,18	10,29	11,21	12,43	14,23	15,73	17,83	21,99
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,79	11,26	12,60	15,66	18,21	21,57	22,52	23,62	25,01	25,61	26,38	27,05	28,23	30,75	33,87
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,11	0,18	0,25	0,33	0,39	0,48	0,56	0,70	0,77	0,89	0,99	1,10	1,31	1,54	1,79	2,17	2,49	3,15	4,23
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	93,58	144,03	174,23	208,49	229,39	265,76	301,46	324,10	350,71	380,67	404,97	433,15	474,86	506,40	575,72	655,35	752,05	892,03	1.408,55

SUB ALLEGATO 5.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	25,00	55,00
2	Tutti i soggetti	25,00	55,00
3	Tutti i soggetti	25,00	55,00
4	Tutti i soggetti	25,00	55,00
5	Tutti i soggetti	25,00	55,00
6	Tutti i soggetti	25,00	55,00
7	Tutti i soggetti	25,00	55,00
8	Tutti i soggetti	25,00	55,00
9	Tutti i soggetti	25,00	55,00
10	Tutti i soggetti	25,00	55,00
11	Tutti i soggetti	25,00	55,00
12	Tutti i soggetti	25,00	55,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	3,32	449,00
2	Tutti i soggetti	3,26	392,00
3	Tutti i soggetti	3,17	314,00
4	Tutti i soggetti	3,33	374,00
5	Tutti i soggetti	3,89	439,00
6	Tutti i soggetti	3,44	542,00
7	Tutti i soggetti	3,40	526,00
8	Tutti i soggetti	3,72	506,00
9	Tutti i soggetti	3,22	442,00
10	Tutti i soggetti	3,42	443,00
11	Tutti i soggetti	3,46	404,00
12	Tutti i soggetti	3,15	475,00

SUB ALLEGATO 5.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,8714	-	-	-	-	0,9585	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	-	1,1972	-	-	1,1721	-	-	1,0210
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone), quota fino a 80.000 euro	-	-	-	-	0,1424	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100)	15.119,1515	-	-	-	-	10.708,7173	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	-	-	-	-	20.908,8739	-	-	-
CVPROD	1,1093	1,0520	-	-	1,0694	1,1253	-	1,0956
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 1, 2 e 4 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	-	-	-	-0,0337
CVPROD, differenziale relativo al "Noleggio e/o deposito e/o manutenzione di attrezzature sportive per la montagna"	-	-	-	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	-	35.104,1596	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	-	30.660,4306	-	47.364,0660	-	-	-	-
Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	11.114,2574	-	-	-	-	13.039,5090	-	-
Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	-	-	-	-	18.991,7349	-	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	1,2181	-	-	0,9681	-	-	1,0866
COSTI TOTALI	-	-	1,0270	1,0813	-	-	1,0942	-
Logaritmo in base 10 di [COSTI TOTALI + 10]	1.503,7199	3.165,1028	5.473,0832	4.006,6981	2.455,3139	1.717,2588	2.563,8164	2.145,3071
Valore beni strumentali mobili(*)	-	-	-	-	0,1496	-	-	-
Valore beni strumentali mobili(*), differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante	0,4317	-	0,5372	-	-	0,2696	-	0,3268

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	1,2276	1,2783	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	-	-	-	1,1847
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone), quota fino a 80.000 euro	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100)	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	-	-	-	-
CVPROD	-	1,0478	1,0648	1,0394
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 1, 2 e 4 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al "Noleggio e/o deposito e/o manutenzione di attrezzature sportive per la montagna"	-	-	-	0,3653
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	24.102,4525	33.638,3294	27.818,9383	-
Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	-	-	-
Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	1,2783
COSTI TOTALI	1,0836	-	-	-
Logaritmo in base 10 di [COSTI TOTALI + 10]	2.562,2244	2.497,4615	2.155,9966	4.008,8848
Valore beni strumentali mobili(*)	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili(*), differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante	0,2053	0,1681	0,2173	0,3024

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **COSTI TOTALI** = CVPROD + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.
- **Aree della territorialità del commercio a livello comunale:**

  Gruppo 1 - Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale

  Gruppo 2 - Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio

  Gruppo 4 - Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni e del livello del reddito disponibile per abitante, riferito ad una variabile della funzione di ricavo, è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità. Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del commercio a livello comunale coincide con la variabile della funzione di ricavo nell'area territoriale di appartenenza.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 6

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM09A

COMMERCIO DI AUTOVEICOLI

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM09A, evoluzione dello studio UM09A.

Le attività economiche oggetto dello studio di settore VM09A sono quelle relative ai seguenti codici ATECO 2007:

- 45.11.01 - Commercio all'ingrosso e al dettaglio di autovetture e di autoveicoli leggeri;
- 45.11.02 - Intermediari del commercio di autovetture e di autoveicoli leggeri (incluse le agenzie di compravendita);
- 45.19.01 - Commercio all'ingrosso e al dettaglio di altri autoveicoli;
- 45.19.02 - Intermediari del commercio di altri autoveicoli (incluse le agenzie di compravendita).

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM09A per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 15.603.

Nella prima fase di analisi 2.021 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 480 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;

- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali sugli acquisti dei soli veicoli relative alla modalità di acquisto dei veicoli sia nuovi che usati (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali sul numero dei veicoli nuovi e/o usati acquistati relative alla modalità di acquisto dei veicoli sia nuovi che usati (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative al settore ricambi e accessori (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 13.102.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis*, poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 6.A.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** [2]***;***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** [3]***;***
- ***Durata delle scorte*** [4]***;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** [5]***;***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** [6]***;***
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** [7]***.***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 6.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[8] anche per un solo indicatore tra "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi", "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi", "Durata delle scorte", "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" o che presentavano valori dell'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" inferiori alle soglie minime di coerenza[9].

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[8] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati. Gli indicatori di normalità economica "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi", "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" e "Durata delle scorte" non sono stati utilizzati per la selezione del campione di riferimento per i cluster 1 e 10.

[9] Vedi "Analisi della Coerenza".

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[10]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dei seguenti studi:

- "Territorialità del livello delle retribuzioni"[11];
- "Territorialità del livello del reddito disponibile per abitante"[12].

La "Territorialità del livello delle retribuzioni" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

La "Territorialità del livello del reddito disponibile per abitante" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livello del reddito disponibile per provincia.

Nella definizione della funzione di ricavo si è operato nel seguente modo:

- il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio";
- il livello del reddito disponibile per abitante è stato rappresentato con una variabile standardizzata rispetto al valore massimo ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi".

Nel Sub Allegato 6.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

[10] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

[11] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[12] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 6.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[13].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[14].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[15]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 6.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** [16]***;***

---

[13] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[14] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1} vardis_1 + a_{i2} vardis_2 + \dots + a_{im} vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[15] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$\mathrm{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \mathrm{Max}[w_1, w_2, \dots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \mathrm{Max}[w_1, w_2, \dots, w_n]\}}}$$

dove *n* è il numero complessivo di gruppi omogenei.

- ***Durata delle scorte*** [17]***;***
- ***Ricarico*** [18]***;***
- ***Provvigioni sulle vendite di veicoli nuovi*** [19]***;***
- ***Provvigioni sulle vendite di veicoli usati*** [20]***.***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 6.C .

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[21] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Valore aggiunto lordo per addetto" e "Ricarico" anche sulla base della "territorialità del commercio"[22] a livello comunale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 6.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 6.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[23] o indeterminato[24] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Provvigioni sulle vendite di veicoli nuovi" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti indeterminato il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Provvigioni sulle vendite di veicoli usati" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti indeterminato il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Valore aggiunto lordo per addetto" e "Ricarico", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

---

[16] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[17] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[18] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

[19] L'indicatore fornisce una misura delle provvigioni conseguite da un intermediario per le vendite di veicoli nuovi realizzate.

[20] L'indicatore fornisce una misura delle provvigioni conseguite da un intermediario per le vendite di veicoli usati realizzate.

[21] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[22] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[23] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[24] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi***[25]***;***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[26]***;***
- ***Durata delle scorte***[27]***;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[28]***;***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[29]***.***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 6.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo o uguale a zero dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 6.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 6.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[30].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,5206).

---

[25] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[26] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[27] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[28] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo.

[29] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[30] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[31].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,5608).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[32] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[33], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[34].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[35] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

---

[31] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[32] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[33] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2\times \text{soglia_massima}\times(\text{Esistenze iniziali}+\text{Costi acquisto materie prime}+\text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali}\times 365)]}{(2\times \text{soglia_massima}+365)}$$

[34] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[36].

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	4,58
2	71,63
3	77,83
4	80,03
5	81,55
6	82,89
7	84,08
8	84,68
9	82,47
10	2,62
11	85,75

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità"[37].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

---

[35] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[36] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[37] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,4257
2	1,0615
3	1,0374
4	1,0557
5	1,0527
6	1,0371
7	1,0340
8	1,0401
9	1,0618
10	1,6365
11	1,0477

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[38]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 6.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[38] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 6.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati;
- tipologia dei veicoli in base alla classificazione internazionale dei veicoli a motore e dei loro rimorchi – art. 47 del Codice della Strada;
- modalità di acquisto dei veicoli;
- area di acquisto dei veicoli;
- attività di intermediazione per il commercio di veicoli.

La **tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati** ha consentito di individuare i contribuenti che trattano prevalentemente veicoli nuovi (cluster 1, 3, 6, 7 e 8) o veicoli usati (cluster 2, 9 e 10) e di distinguere tra questi chi, oltre all'attività principale di commercio, fornisce generalmente servizi di assistenza post-vendita ossia, vendita di pezzi di ricambio e accessori e/o assistenza, riparazione e manutenzione di veicoli (attività dell'officina) con esclusivo riferimento alla vendita di manodopera (cluster 2, 3 e 7).

La **tipologia dei veicoli in base alla classificazione internazionale dei veicoli a motore e dei loro rimorchi – art. 47 del Codice della Strada** ha consentito di individuare i contribuenti che trattano autocaravan e/o caravan (cluster 5) e le imprese appartenenti al cluster 4 che commercializzano veicoli a motore destinati al trasporto di merci aventi almeno 4 ruote (categoria N) e/o rimorchi e semirimorchi, ad esclusione dei caravan (categoria O).

La **modalità di acquisto dei veicoli** ha consentito di distinguere i commercianti prevalentemente di veicoli nuovi che acquistano da concessionarie (reti ufficiali di vendita) e/o da altri commercianti di veicoli (cluster 3 e 6) piuttosto che direttamente da produttori e/o importatori (cluster 7 e 8).

L'**area di acquisto dei veicoli** ha consentito di individuare i contribuenti che generalmente importano e/o acquistano veicoli all'interno della Comunità Europea (cluster 11).

L'**attività di intermediazione per il commercio di veicoli** contraddistingue i contribuenti che generalmente percepiscono provvigioni che incidono in maniera significativa sui ricavi (cluster 1 e 10).

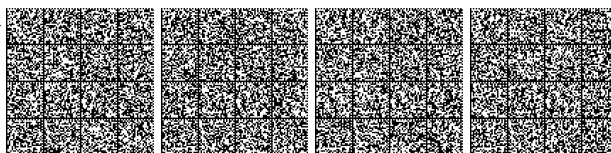
Di seguito vengono descritti i cluster emersi dall'analisi.

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 – INTERMEDIARI PER IL COMMERCIO DI VEICOLI NUOVI

NUMEROSITÀ: 759

Il cluster raggruppa i contribuenti che dall'attività di intermediazione per il commercio di veicoli nuovi percepiscono provvigioni che generalmente assumono un peso significativo (82%) sui ricavi. È frequente inoltre l'intermediazione sulla vendita di veicoli usati, ma con un'incidenza delle provvigioni sui ricavi generalmente più contenuta (12%).

Il cluster si compone principalmente di agenti/rappresentanti monomandatari (60% dei casi) e la tipologia di mandanti da cui la maggioranza dei soggetti dichiara di percepire provvigioni risulta essere "concessionarie (reti ufficiali di vendita) e/o altri commercianti di veicoli".

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (94% dei casi) e nell'attività è generalmente impiegato un addetto.

Coerentemente con la tipologia di attività svolta, solo una parte dei soggetti dichiara di disporre di locali e/o spazi; nel 45% dei casi si riscontra la presenza di 131 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna dei veicoli.

CLUSTER 2 – RIVENDITORI PREVALENTEMENTE DI VEICOLI USATI CHE GENERALMENTE PRESTANO SERVIZI DI ASSISTENZA POST-VENDITA

NUMEROSITÀ: 910

Il cluster comprende i rivenditori che trattano principalmente veicoli usati (56% dei ricavi) e che generalmente erogano servizi di assistenza post-vendita: vendita di pezzi di ricambio ed accessori (17% dei ricavi) ed assistenza, riparazione e manutenzione di veicoli (attività di officina) con esclusivo riferimento alla vendita di manodopera (16%). La maggior parte degli appartenenti al cluster percepisce inoltre provvigioni per l'attività di intermediazione di servizi di finanziamento, leasing, noleggio a lungo termine e/o di assicurazione (con un'incidenza del 5% sui ricavi).

In merito alle modalità di acquisto dei veicoli, si rileva che la maggior parte dei soggetti effettua la rivendita di veicoli acquistati da privati (con un'incidenza del 51% sul totale degli acquisti) e da concessionarie (reti ufficiali di vendita) e/o altri commercianti di veicoli (28% degli acquisti).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli (173 mq), spazi all'aperto destinati all'esposizione dei veicoli (249 mq), locali destinati ad officina (211 mq) e locali destinati a magazzino e vendita di pezzi di ricambio ed accessori (59 mq). In taluni casi sono presenti anche spazi all'aperto destinati al deposito di veicoli (617 mq nel 32% dei casi) e locali destinati a deposito veicoli (322 mq nel 30%).

Le imprese del cluster sono organizzate principalmente in forma societaria (il 38% di capitali ed il 26% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 4 addetti (dipendenti nel 67% dei casi).

CLUSTER 3 – COMMERCIANTI DI VEICOLI NUOVI ED USATI CHE GENERALMENTE PRESTANO SERVIZI DI ASSISTENZA POST-VENDITA

NUMEROSITÀ: 644

Il cluster comprende i commercianti di veicoli nuovi (42% dei ricavi) ed usati (24%) che generalmente erogano servizi di assistenza post-vendita: vendita di pezzi di ricambio ed accessori (16% dei ricavi) ed assistenza, riparazione e manutenzione di veicoli (attività di officina) con esclusivo riferimento alla vendita di manodopera (14%). La maggior parte degli appartenenti al cluster percepisce provvigioni per l'attività di intermediazione di servizi di finanziamento, leasing, noleggio a lungo termine e/o di assicurazione (con un'incidenza del 4% sui ricavi). Ulteriore elemento distintivo degli appartenenti al cluster è la modalità di acquisto dei veicoli che avviene in prevalenza tramite concessionarie (reti ufficiali di vendita) e/o altri commercianti di veicoli (69% degli acquisti).

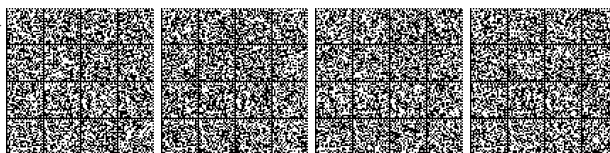
Le strutture destinate all'attività si estendono su superfici articolate in: 238 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli, 288 mq di spazi all'aperto destinati all'esposizione dei veicoli, 323 mq di locali destinati ad officina e 91 mq di locali destinati a magazzino e vendita di pezzi di ricambio ed accessori. In taluni casi sono presenti anche spazi all'aperto destinati al deposito di veicoli (511 mq nel 49% dei casi) e locali destinati a deposito veicoli (360 mq nel 43%).

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente in forma societaria (il 54% di capitali ed il 30% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 7 addetti, di cui 5 sono dipendenti.

Si rileva che il 56% degli appartenenti al cluster dichiara di percepire provvigioni per l'intermediazione alla vendita di veicoli nuovi (che assumono un peso sui ricavi pari al 4%).

CLUSTER 4 – COMMERCIANTI DI VEICOLI A MOTORE DESTINATI AL TRASPORTO DI MERCI AVENTI ALMENO 4 RUOTE E/O DI RIMORCHI E SEMIRIMORCHI (AD ESCLUSIONE DEI CARAVAN)

NUMEROSITÀ: 270

Il cluster comprende i contribuenti che generalmente trattano veicoli a motore destinati al trasporto di merci, aventi almeno 4 ruote, classificati all'art. 47 del Codice della Strada nelle categorie: N3, ossia veicoli con massa massima superiore a 12 t. (40% dei ricavi), N2, ossia con massa massima superiore a 3,5 t. ma non superiore a 12

t. (33%) ed N1, ossia veicoli con massa massima non superiore a 3,5 t. (20%). Il 38% dei soggetti si dedica inoltre alla commercializzazione di rimorchi e semirimorchi (ad esclusione dei caravan) classificati nella categoria O (fonte del 15% dei ricavi).

Si rileva che la quasi totalità degli appartenenti al cluster effettua la rivendita di veicoli usati (79% dei ricavi) mentre il commercio di veicoli nuovi si riscontra nel 38% dei casi con un'incidenza del 35% sui ricavi. Infine, tra i servizi di assistenza post-vendita emerge principalmente la vendita di pezzi di ricambio ed accessori che origina il 14% dei ricavi per il 37% dei soggetti.

Coerentemente con il tipo di veicoli venduti, la maggior parte dei soggetti dispone di ampi spazi all'aperto destinati all'esposizione dei veicoli (1.143 mq); in taluni casi si rileva la presenza di locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli (163 mq nel 45% dei casi), spazi all'aperto destinati a deposito veicoli (1.574 mq nel 38%), locali adibiti a magazzino e alla vendita di pezzi di ricambio ed accessori (154 mq nel 27%) e locali destinati ad officina (545 mq nel 23%).

In merito alle modalità di acquisto dei veicoli, le imprese ricorrono a concessionarie (reti ufficiali di vendita) e/o altri commercianti di veicoli (57% degli acquisti), a privati (23%) e, in linea con il ventaglio di offerta che può includere anche veicoli nuovi, si rileva che circa un terzo dei soggetti dichiara di approvvigionarsi direttamente da produttori e/o importatori (48% degli acquisti). Si rileva inoltre che il 43% degli appartenenti al cluster tratta veicoli nuovi e/o usati acquistati all'interno della Comunità Europea e/o d'importazione (con un'incidenza del 35% sugli acquisti totali di veicoli).

Le imprese del cluster sono organizzate principalmente in forma societaria (il 60% di capitali ed il 17% di persone) e nell'attività sono generalmente impiegati 3 addetti (dipendenti nel 57% dei casi).

CLUSTER 5 – COMMERCIANTI DI AUTOCARAVAN E/O CARAVAN

NUMEROSITÀ: 106

Il cluster comprende le imprese che si dedicano generalmente alla vendita di autocaravan (91% dei ricavi) e, in un terzo dei casi, di caravan (13% dei ricavi). La maggior parte degli appartenenti al cluster eroga inoltre il servizio di noleggio di autocaravan e/o caravan (3% dei ricavi).

L'offerta di tali imprese risulta generalmente composita. In particolare si evidenzia: la commercializzazione di veicoli nuovi (51% dei ricavi) e usati (33%), la vendita di pezzi di ricambio ed accessori (10% dei ricavi), il servizio di assistenza, riparazione e manutenzione di veicoli (attività di officina) con esclusivo riferimento alla vendita di manodopera (3% dei ricavi) e l'attività di intermediazione per servizi di finanziamento, leasing, noleggio a lungo termine e/o di assicurazione (con un'incidenza delle provvigioni sui ricavi pari al 3%).

Le superfici destinate all'attività risultano generalmente articolate in: spazi all'aperto destinati all'esposizione dei veicoli (778 mq), locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli (221 mq), locali destinati ad officina (141 mq) e locali destinati a magazzino e vendita di pezzi di ricambio ed accessori (130 mq). Per il deposito dei veicoli alcune imprese dispongono di spazi all'aperto (1.142 mq nel 44% dei casi) e di locali (445 mq nel 25%).

In merito alle modalità di acquisto dei veicoli, le imprese si riforniscono direttamente da produttori e/o importatori (55% degli acquisti), da privati (30%) e, in taluni casi (39%), da concessionarie (reti ufficiali di vendita) e/o altri commercianti di veicoli (con un peso del 29% sul totale degli acquisti). Si rileva inoltre che la metà degli appartenenti al cluster tratta veicoli nuovi e/o usati acquistati all'interno della Comunità Europea e/o d'importazione (con un'incidenza del 33% sugli acquisti totali di veicoli).

Le imprese del cluster sono principalmente società (il 53% di capitali ed il 21% di persone) e nell'attività sono generalmente impiegati 4 addetti (dipendenti nel 72% dei casi).

CLUSTER 6 – COMMERCIANTI PREVALENTEMENTE DI VEICOLI NUOVI CHE GENERALMENTE ACQUISTANO DA CONCESSIONARIE (RETI UFFICIALI DI VENDITA) E/O DA ALTRI COMMERCIANTI DI VEICOLI

NUMEROSITÀ: 697

Il cluster comprende i commercianti prevalentemente di veicoli nuovi (71% dei ricavi) che generalmente acquistano da concessionarie (reti ufficiali di vendita) e/o altri commercianti di veicoli (80% degli acquisti). Nella maggioranza dei casi l'offerta comprende la vendita di veicoli usati (fonte del 19% dei ricavi) e l'attività di intermediazione per servizi di finanziamento, leasing, noleggio a lungo termine e/o di assicurazione (con un'incidenza delle provvigioni sui ricavi pari al 6%).

Le imprese dispongono in prevalenza di locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli (170 mq) e di spazi all'aperto destinati all'esposizione dei veicoli (448 mq nel 47% dei casi).

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente in forma societaria (il 55% di capitali ed il 16% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti (dipendenti nel 55% dei casi).

Infine, si rileva che il 44% degli appartenenti al cluster percepisce provvigioni per l'attività di intermediazione di veicoli nuovi con un'incidenza sui ricavi pari all'11%.

CLUSTER 7 – COMMERCIANTI CHE GENERALMENTE EFFETTUANO LA VENDITA DI VEICOLI NUOVI IN REGIME DI CONCESSIONE (CONCESSIONARIE) CON SERVIZI DI ASSISTENZA POST-VENDITA

NUMEROSITÀ: 556

Il cluster comprende le imprese che generalmente effettuano il commercio di veicoli nuovi (69% dei ricavi) in regime di concessione (l'acquisto diretto da produttori e/o importatori ha un'incidenza dell'83% sul totale degli acquisti di veicoli). Si tratta di concessionarie contraddistinte generalmente dall'erogazione di servizi di assistenza post-vendita: vendita di pezzi di ricambio ed accessori (11% dei ricavi) ed assistenza, riparazione e manutenzione di veicoli (attività di officina) con esclusivo riferimento alla vendita di manodopera (5%). La maggior parte degli appartenenti al cluster effettua inoltre la rivendita di veicoli usati (13% dei ricavi) e percepisce provvigioni per l'attività di intermediazione di servizi di finanziamento, leasing, noleggio a lungo termine e/o di assicurazione (con un'incidenza del 2% sui ricavi).

Si tratta di imprese che generalmente dispongono di strutture più articolate rispetto alla media del settore: 377 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli, 443 mq di spazi all'aperto destinati all'esposizione dei veicoli, 528 mq di spazi all'aperto destinati a deposito veicoli, 351 mq di locali destinati ad officina e 153 mq di locali destinati a magazzino e vendita di pezzi di ricambio ed accessori. Nel 51% dei casi si riscontra inoltre la presenza di locali destinati a deposito veicoli (490 mq).

Le imprese del cluster sono organizzate quasi esclusivamente in forma societaria (l'84% di capitali ed il 10% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 8 o 9 addetti, di cui 7 sono dipendenti.

Nel cluster si riscontra la maggiore concentrazione del settore di soggetti (36%) che dichiarano la vendita di veicoli nuovi tramite sottorete. Si rileva infine che un terzo circa dei soggetti percepisce provvigioni per l'intermediazione alla vendita di veicoli nuovi (con un peso del 2% sui ricavi).

CLUSTER 8 – COMMERCIANTI CHE GENERALMENTE EFFETTUANO LA VENDITA DI VEICOLI NUOVI IN REGIME DI CONCESSIONE (CONCESSIONARIE)

NUMEROSITÀ: 411

Il cluster comprende le imprese che generalmente effettuano il commercio di veicoli nuovi (77% dei ricavi) in regime di concessione (l'acquisto direttamente da produttori e/o importatori ha un'incidenza dell'85% sul totale degli acquisti di veicoli). L'offerta comprende di frequente la rivendita di veicoli usati (16% dei ricavi), l'attività di intermediazione per servizi di finanziamento, leasing, noleggio a lungo termine e/o di assicurazione (con un'incidenza delle provvigioni sui ricavi pari al 2%) e, nel 52% dei casi, la vendita di pezzi di ricambio ed accessori (fonte del 7% dei ricavi).

Si tratta di imprese che dispongono prevalentemente di locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli (213 mq), di spazi all'aperto per l'esposizione dei veicoli (602 mq nella metà circa dei casi) e di locali destinati a magazzino e vendita di ricambi ed accessori (122 mq nel 42%).

Le imprese del cluster sono organizzate principalmente in forma societaria (il 76% di capitali ed il 9% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 4 addetti (dipendenti nel 65% dei casi).

Da rilevare infine che il 17% dei soggetti dichiara di effettuare la vendita di veicoli nuovi tramite sottorete e che il 20% percepisce provvigioni per l'intermediazione alla vendita di veicoli nuovi con un peso del 5% sui ricavi.

CLUSTER 9 – RIVENDITORI PREVALENTEMENTE DI VEICOLI USATI

NUMEROSITÀ: 7.511

Il cluster comprende i rivenditori prevalentemente di veicoli usati (90% dei ricavi). Nella metà circa dei casi l'offerta comprende l'attività di intermediazione per servizi di finanziamento, leasing, noleggio a lungo termine e/o di assicurazione (con un'incidenza delle provvigioni sui ricavi del 9%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono in prevalenza locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli (110 mq) e spazi all'aperto destinati all'esposizione dei veicoli (431 mq nel 53% dei casi).

In merito alle modalità di acquisto dei veicoli, si rileva che i soggetti effettuano generalmente la rivendita di veicoli acquistati da concessionarie (reti ufficiali di vendita) e/o altri commercianti di veicoli (55% degli acquisti) e da privati (35%).

Le imprese del cluster si ripartiscono quasi equamente tra ditte individuali (51% dei casi) e società (il 33% di capitali ed il 16% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti. La presenza di personale dipendente si riscontra nel 32% dei casi.

CLUSTER 10 – INTERMEDIARI PER IL COMMERCIO DI VEICOLI USATI

NUMEROSITÀ: 284

Il cluster raggruppa i contribuenti che originano una quota significativa di ricavi dall'attività di intermediazione per il commercio di veicoli usati; le provvigioni percepite assumono generalmente un peso dell'86% sui ricavi. Si rileva inoltre che il 40% dei soggetti percepisce provvigioni per l'intermediazione alla vendita di veicoli nuovi (con un'incidenza del 27% sui ricavi).

Il cluster non concentra soggetti che adottano una modalità organizzativa che emerge in modo rilevante sulle altre.

In merito alla tipologia di mandanti, la maggior parte degli appartenenti al cluster dichiara di percepire provvigioni da concessionarie (reti ufficiali di vendita) e/o altri commercianti di veicoli.

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (88% dei casi) e nell'attività è generalmente impiegato un addetto.

Coerentemente con la tipologia di attività svolta, solo una parte dei soggetti dichiara di disporre di locali e/o spazi; nel 43% dei casi si riscontra la presenza di 161 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna dei veicoli.

CLUSTER 11 – COMMERCIANTI CHE IMPORTANO E/O ACQUISTANO VEICOLI ALL'INTERNO DELLA COMUNITÀ EUROPEA

NUMEROSITÀ: 686

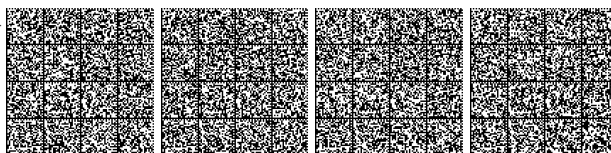
Il cluster comprende i commercianti che generalmente importano e/o acquistano veicoli all'interno della Comunità Europea (64% sul totale degli acquisti di veicoli).

Si tratta principalmente di rivenditori di veicoli usati (85% dei ricavi); la distribuzione di veicoli nuovi si riscontra nel 38% dei casi con un'incidenza del 27% sui ricavi. In merito all'erogazione di servizi si rileva che il 19% degli appartenenti al cluster effettua la vendita di pezzi di ricambio ed accessori (8% dei ricavi), il 13% offre l'assistenza, riparazione e la manutenzione di veicoli (attività di officina) con esclusivo riferimento alla vendita di manodopera (8%) e la metà circa dei soggetti percepisce provvigioni per l'attività di intermediazione di servizi di finanziamento, leasing, noleggio a lungo termine e/o di assicurazione (con un'incidenza sui ricavi del 4%).

Nella maggioranza dei casi le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati alla vendita e all'esposizione interna dei veicoli (123 mq) e spazi all'aperto dedicati all'esposizione dei veicoli (289 mq).

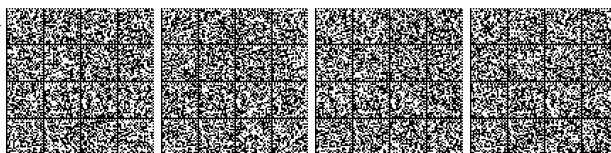
Le imprese del cluster sono organizzate principalmente in forma societaria (il 52% di capitali ed il 14% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti (dipendenti nel 40% dei casi).

SUB ALLEGATO 6.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Intercetta	-102,33838121	-40,17314627	-46,63182702	-126,98247663
Tipologia di veicoli venduti/intermediati (classificazione internazionale dei veicoli a motore e dei loro rimorchi – art.47 C.D.S): M1 (massimo otto posti a sedere oltre al sedile del conducente) - di cui autocaravan	0,00701904	0,03181381	0,05269537	-0,21177699
Tipologia dei prodotti venduti/intermediati e dei servizi prestati: Veicoli nuovi - di cui intermediati	1,49592052	0,24115495	0,18212350	0,18843705
Tipologia dei prodotti venduti/intermediati e dei servizi prestati: Veicoli usati - di cui intermediati	0,69022811	0,12400383	0,14504448	0,10855590
Area di acquisto di veicoli UE ed Extra-UE	0,02819857	0,01139496	-0,00142686	0,09143882
Tipologia dei prodotti venduti/intermediati e dei servizi prestati: Veicoli nuovi	0,74931981	0,53603124	0,61906568	0,54077931
Modalità di acquisto dei veicoli sia nuovi che usati: Diretto da produttori e/o importatori	-0,00830182	0,00658769	0,00001373	0,06397594
Tipologia di veicoli venduti/intermediati (classificazione internazionale dei veicoli a motore e dei loro rimorchi – art.47 C.D.S): N2 (massa massima superiore a 3,5 t. ma non superiore a 12 t.)	0,06576349	-0,02623929	-0,02831457	2,91324367
Tipologia di veicoli venduti/intermediati (classificazione internazionale dei veicoli a motore e dei loro rimorchi – art.47 C.D.S): N3 (massa massima superiore a 12 t.)	-0,04440681	-0,02951177	-0,04654599	2,03318620
Incidenza dei Locali destinati ad officina sul totale degli spazi utilizzati	0,03594130	0,23593874	0,21093074	0,01249137
Tipologia dei prodotti venduti/intermediati e dei servizi prestati: Veicoli usati	0,66192141	0,56945571	0,55670268	0,59009211
Tipologia di veicoli venduti/intermediati (classificazione internazionale dei veicoli a motore e dei loro rimorchi – art.47 C.D.S): O1-O2-O3-O4 - di cui caravan	-0,29594734	-0,00861185	-0,05961592	-0,69897727
Incidenza degli addetti all'officina sul Numero addetti	-0,01022147	0,09439437	0,15754226	0,01266090
Incidenza del numero di Veicoli nuovi sul numero totale di veicoli	0,12578789	0,04776277	0,15226284	0,06690074

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Acquisto dei veicoli da concessionarie e da altri commercianti	-0,00135952	-0,01230301	0,03932581	0,02490607
Tipologia dei prodotti venduti/intermediati e dei servizi prestati: Pezzi di ricambio ed accessori	0,72324934	0,85840777	0,83432180	0,62768579
Tipologia dei prodotti venduti/intermediati e dei servizi prestati: Assistenza, riparazione e manutenzione di veicoli (attività dell'officina) con esclusivo riferimento alla vendita di manodopera	0,71298771	0,91038973	0,83408664	0,59417475
Percentuale di ricavi derivante dal servizio di noleggio di caravan e/o autocaravan	0,53796685	0,16463344	0,25017380	0,40221302
Incidenza del numero di ore di manodopera vendute sulle ore lavorate dal Numero addetti	-0,01883434	0,07027222	0,22606938	-0,05017687
Categoria O: Rimorchi esclusi i caravan	0,05033574	0,01756473	0,05505421	1,15881681
Incidenza del numero di Veicoli usati sul numero totale di veicoli	0,03248127	0,08392318	0,04828115	0,07064415
Percentuale sui ricavi derivanti dalla Vendita al banco ed esterna dei ricambi/accessori, relativa all'assistenza, riparazione e manutenzione di veicoli	-0,07370280	0,10367304	0,45862152	-0,13537104
Tipologia di veicoli venduti/intermediati (classificazione internazionale dei veicoli a motore e dei loro rimorchi – art.47 C.D.S): N1 (massa massima non superiore a 3,5 t.)	0,00165755	0,01005855	0,00744934	0,06961816

VARIABILI	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Intercetta	-898,31338742	-42,51594533	-58,66611017	-55,60278123
Tipologia di veicoli venduti/intermediati (classificazione internazionale dei veicoli a motore e dei loro rimorchi – art.47 C.D.S): M1 (massimo otto posti a sedere oltre al sedile del conducente) - di cui autocaravan	17,15354321	0,00616480	0,10196002	0,05573557
Tipologia dei prodotti venduti/intermediati e dei servizi prestati: Veicoli nuovi - di cui intermediati	0,18416475	0,13806670	0,11953279	0,08805524
Tipologia dei prodotti venduti/intermediati e dei servizi prestati: Veicoli usati - di cui intermediati	0,11927295	0,17624618	0,15208159	0,15558312
Area di acquisto di veicoli UE ed Extra-UE	-0,12276076	-0,00279907	-0,05555120	-0,02789434
Tipologia dei prodotti venduti/intermediati e dei servizi prestati: Veicoli nuovi	0,66268525	0,70671478	0,68202362	0,72284530
Modalità di acquisto dei veicoli sia nuovi che usati: Diretto da produttori e/o importatori	0,27466646	-0,00574649	0,34631164	0,37664277
Tipologia di veicoli venduti/intermediati (classificazione internazionale dei veicoli a motore e dei loro rimorchi – art.47 C.D.S): N2 (massa massima superiore a 3,5 t. ma non superiore a 12 t.)	-0,32029446	0,01690329	-0,00172113	0,03168614
Tipologia di veicoli venduti/intermediati (classificazione internazionale dei veicoli a motore e dei loro rimorchi – art.47 C.D.S): N3 (massa massima superiore a 12 t.)	-0,18328600	-0,04412496	-0,06268908	-0,05480986
Incidenza dei Locali destinati ad officina sul totale degli spazi utilizzati	0,05743566	-0,00439774	0,14045119	-0,02828762
Tipologia dei prodotti venduti/intermediati e dei servizi prestati: Veicoli usati	0,54774814	0,54781265	0,55658812	0,55955354
Tipologia di veicoli venduti/intermediati (classificazione internazionale dei veicoli a motore e dei loro rimorchi – art.47 C.D.S): O1-O2-O3-O4 - di cui caravan	20,89900945	-0,14424197	-0,16373457	-0,28324280
Incidenza degli addetti all'officina sul Numero addetti	0,06948579	-0,00698525	0,16052897	-0,03732363
Incidenza del numero di Veicoli nuovi sul numero totale di veicoli	0,11322369	0,20727470	0,16356626	0,16232872
Acquisto dei veicoli da concessionarie e da altri commercianti	0,03210761	0,06619389	0,02399094	0,03791924

VARIABILI	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Tipologia dei prodotti venduti/intermediati e dei servizi prestati: Pezzi di ricambio ed accessori	0,76069232	0,61837153	0,74214599	0,62714173
Tipologia dei prodotti venduti/intermediati e dei servizi prestati: Assistenza, riparazione e manutenzione di veicoli (attività dell'officina) con esclusivo riferimento alla vendita di manodopera	0,65057298	0,59388089	0,66025398	0,61510906
Percentuale di ricavi derivante dal servizio di noleggio di caravan e/o autocaravan	18,67988589	0,27259473	0,03012634	0,07461014
Incidenza del numero di ore di manodopera vendute sulle ore lavorate dal Numero addetti	0,04945145	-0,02481028	0,10038715	-0,04779191
Categoria O: Rimorchi esclusi i caravan	-0,92579655	0,02454618	0,12271967	0,13378958
Incidenza del numero di Veicoli usati sul numero totale di veicoli	0,07246646	0,03042170	0,04477536	0,03441770
Percentuale sui ricavi derivanti dalla Vendita al banco ed esterna dei ricambi/accessori, relativa all'assistenza, riparazione e manutenzione di veicoli	-0,02652838	-0,17083852	0,25781292	-0,32154500
Tipologia di veicoli venduti/intermediati (classificazione internazionale dei veicoli a motore e dei loro rimorchi – art.47 C.D.S): N1 (massa massima non superiore a 3,5 t.)	-0,02816184	-0,00075626	0,01813619	-0,00889120

VARIABILI	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11
Intercetta	-31,98769610	-162,71435059	-55,72263279
Tipologia di veicoli venduti/intermediati (classificazione internazionale dei veicoli a motore e dei loro rimorchi – art.47 C.D.S): M1 (massimo otto posti a sedere oltre al sedile del conducente) - di cui autocaravan	-0,00142895	0,01601842	-0,03137153
Tipologia dei prodotti venduti/intermediati e dei servizi prestati: Veicoli nuovi - di cui intermediati	0,17411743	0,51492327	0,20214281
Tipologia dei prodotti venduti/intermediati e dei servizi prestati: Veicoli usati - di cui intermediati	0,09293557	2,99429016	0,09839849
Area di acquisto di veicoli UE ed Extra-UE	-0,00867951	0,01705361	0,70673620
Tipologia dei prodotti venduti/intermediati e dei servizi prestati: Veicoli nuovi	0,53282558	0,65860413	0,54258915
Modalità di acquisto dei veicoli sia nuovi che usati: Diretto da produttori e/o importatori	0,01897134	0,01992674	0,06233587
Tipologia di veicoli venduti/intermediati (classificazione internazionale dei veicoli a motore e dei loro rimorchi – art.47 C.D.S): N2 (massa massima superiore a 3,5 t. ma non superiore a 12 t.)	0,00689168	0,09778043	-0,04342843
Tipologia di veicoli venduti/intermediati (classificazione internazionale dei veicoli a motore e dei loro rimorchi – art.47 C.D.S): N3 (massa massima superiore a 12 t.)	-0,02094506	0,00177954	-0,04026599
Incidenza dei Locali destinati ad officina sul totale degli spazi utilizzati	-0,02251880	0,03367550	0,00051267
Tipologia dei prodotti venduti/intermediati e dei servizi prestati: Veicoli usati	0,59542538	0,64564169	0,59569165
Tipologia di veicoli venduti/intermediati (classificazione internazionale dei veicoli a motore e dei loro rimorchi – art.47 C.D.S): O1-O2-O3-O4 - di cui caravan	-0,00035776	-0,14387803	-0,52051441
Incidenza degli addetti all'officina sul Numero addetti	-0,00956446	0,00236863	-0,01340561
Incidenza del numero di Veicoli nuovi sul numero totale di veicoli	0,06932840	0,03620125	0,06646712
Acquisto dei veicoli da concessionarie e da altri commercianti	0,02329454	0,00935758	0,01312552

VARIABILI	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11
Tipologia dei prodotti venduti/intermediati e dei servizi prestati: Pezzi di ricambio ed accessori	0,59128487	0,67649325	0,62334375
Tipologia dei prodotti venduti/intermediati e dei servizi prestati: Assistenza, riparazione e manutenzione di veicoli (attività dell'officina) con esclusivo riferimento alla vendita di manodopera	0,58397145	0,67112341	0,62534103
Percentuale di ricavi derivante dal servizio di noleggio di caravan e/o autocaravan	0,29481628	0,59733753	-0,22536074
Incidenza del numero di ore di manodopera vendute sulle ore lavorate dal Numero addetti	-0,02668001	0,00567006	-0,02391723
Categoria O: Rimorchi esclusi i caravan	-0,03257873	0,08453448	0,04942764
Incidenza del numero di Veicoli usati sul numero totale di veicoli	0,06465863	0,02326401	0,07076499
Percentuale sui ricavi derivanti dalla Vendita al banco ed esterna dei ricambi/accessori, relativa all'assistenza, riparazione e manutenzione di veicoli	-0,05725151	0,04124994	-0,11029332
Tipologia di veicoli venduti/intermediati (classificazione internazionale dei veicoli a motore e dei loro rimorchi – art.47 C.D.S): N1 (massa massima non superiore a 3,5 t.)	-0,00349985	-0,00822455	0,00168307

Dove:

Area di acquisto di veicoli UE ed Extra-UE = Area di acquisto dei veicoli nuovi e/o usati: Ue + Area di acquisto dei veicoli nuovi e/o usati: Extra-UE (veicoli d'importazione).

Incidenza dei Locali destinati ad officina sul totale degli spazi utilizzati = ((Somma dei Locali destinati ad officina) per tutte le Unità locali destinate all'attività) * 100 diviso ((Somma di: (Locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli + Locali destinati a magazzino e vendita di pezzi di ricambio ed accessori + Locali destinati ad officina + Locali destinati a deposito veicoli + Spazi all'aperto destinati all'esposizione dei veicoli + Spazi all'aperto destinati a deposito dei veicoli + Locali destinati ad ufficio) per tutte le Unità locali destinate all'attività) + (Locali destinati a deposito dei veicoli + Spazi all'aperto destinati a deposito dei veicoli + Locali destinati all'esposizione dei veicoli (ma non alla vendita) + Locali destinati a magazzino ricambi ed accessori + Locali destinati ad officina per le riparazioni) per le Strutture non annesse all'unità locale), se ((Somma di: (Locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli + Locali destinati a magazzino e vendita di pezzi di ricambio ed accessori + Locali destinati ad officina + Locali destinati a deposito veicoli + Spazi all'aperto destinati all'esposizione dei veicoli + Spazi all'aperto destinati a deposito dei veicoli + Locali destinati ad ufficio) per tutte le Unità locali destinate all'attività) + (Locali destinati a deposito dei veicoli + Spazi all'aperto destinati a deposito dei veicoli + Locali destinati all'esposizione dei veicoli (ma non alla vendita) + Locali destinati a magazzino ricambi ed accessori + Locali destinati ad officina per le riparazioni) per le Strutture non annesse all'unità locale) è maggiore di zero; altrimenti è pari a zero.

Incidenza degli addetti all'officina sul Numero addetti = ((“Capi – officina” + “Accettatori – collaudatori” + “Meccanici produttivi”) diviso 312) * 100 diviso **Numero addetti**, se **Numero addetti** è maggiore di zero; altrimenti è pari a zero. Nel caso in cui la variabile assuma valore maggiore di 100 allora la variabile è posta pari a 100.

Incidenza del numero di Veicoli nuovi sul numero totale di veicoli = Veicoli nuovi venduti/intermediati * 100 diviso (Veicoli nuovi venduti/intermediati + Veicoli usati venduti/intermediati), se (Veicoli nuovi venduti/intermediati + Veicoli usati venduti/intermediati) è maggiore di zero; altrimenti è pari a zero.

Acquisto dei veicoli da concessionarie e da altri commercianti = Modalità di acquisto dei veicoli sia nuovi che usati: Da concessionarie (reti ufficiali di vendita) + Modalità di acquisto dei veicoli sia nuovi che usati: Da altri commercianti di veicoli.

Incidenza del numero di ore di manodopera vendute sulle ore lavorate dal Numero addetti = 100 * ("Ore di manodopera vendute" diviso (**Numero addetti** * 8 * 312)), se **Numero addetti** è maggiore di zero; altrimenti è pari a zero. Nel caso in cui la variabile assuma valore maggiore di 100 allora la variabile è posta pari a 100.

Categoria O: Rimorchi esclusi i caravan = "O1-O2-O3-O4" – "O1-O2-O3-O4 – di cui caravan".

Incidenza del numero di Veicoli usati sul numero totale di veicoli = Veicoli usati venduti/intermediati * 100 diviso (Veicoli nuovi venduti/intermediati + Veicoli usati venduti/intermediati), se (Veicoli nuovi venduti/intermediati + Veicoli usati venduti/intermediati) è maggiore di zero; altrimenti è pari a zero.

Percentuale sui ricavi derivanti dalla Vendita al banco ed esterna dei ricambi/accessori, relativa all'assistenza, riparazione e manutenzione di veicoli = (Vendita al banco + Vendita esterna (ad esempio ad officine, carrozzerie, dettaglianti, ecc)) * Assistenza, riparazione e manutenzione di veicoli (attività dell'officina) con esclusivo riferimento alla vendita di manodopera / 100.

Numero addetti: si veda la nota **42** del Sub Allegato 6.C – Formule degli indicatori.

SUB ALLEGATO 6.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[39]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[39]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[40]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[41]);
- ***Provvigioni sulle vendite di veicoli nuovi*** = (Ammontare provvigioni di veicoli nuovi*100)/Volumi delle vendite di veicoli nuovi;
- ***Provvigioni sulle vendite di veicoli usati*** = (Ammontare provvigioni di veicoli usati*100)/Volumi delle vendite di veicoli usati;
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000)/(Numero addetti[42]).

---

[39] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[40] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[41] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[42] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[43];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[43] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[43] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 6.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Intermediari per il commercio di veicoli nuovi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1,4	2,08	2,19	2,65	2,77	3,16	4,05	4,21	5,46	6,51	9,10	11,62	13,53	16,44	17,32	18,39	21,97	25,04	121,96	267,80
	Gruppo territoriale 2,7	1,35	2,52	3,58	3,87	5,11	5,70	6,90	8,89	9,59	10,34	10,50	10,82	13,11	14,15	17,83	23,36	32,45	57,05	94,56
	Gruppo territoriale 3,5,6	3,31	4,47	5,69	7,03	8,05	9,03	9,94	11,02	12,23	13,46	15,25	16,54	18,19	20,14	22,71	27,05	31,80	38,64	60,19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1,4	3,70	7,14	8,39	10,99	11,89	13,99	15,43	19,35	20,73	20,90	22,25	23,16	30,01	31,03	36,51	38,66	46,59	51,10	57,23
	Gruppo territoriale 2,7	10,83	11,78	13,21	14,45	18,11	19,54	23,17	24,51	26,12	27,28	30,44	31,24	34,71	40,93	41,79	42,62	49,07	52,69	60,42
	Gruppo territoriale 3,5,6	8,93	13,29	16,99	19,55	20,90	22,95	24,52	26,02	27,15	29,22	31,09	32,52	34,70	36,74	40,34	43,02	49,10	55,18	62,95

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	54,68
Provvigioni sulle vendite di veicoli nuovi	Tutti i soggetti	1,35	1,68	1,90	2,02	2,26	2,50	2,90	3,00	3,05	3,19	3,47	3,89	4,18	5,00	5,31	7,02	9,88	10,01	20,55
Provvigioni sulle vendite di veicoli usati	Tutti i soggetti	1,00	1,35	1,69	2,00	2,17	2,50	2,98	3,20	3,59	4,53	5,55	6,29	6,50	6,82	7,02	8,00	9,24	10,00	16,51

Cluster 2 - Rivenditori prevalentemente di veicoli usati che generalmente prestano servizi di assistenza post-vendita

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1,4	1,11	1,16	1,19	1,21	1,23	1,27	1,29	1,31	1,34	1,38	1,42	1,45	1,48	1,54	1,67	1,80	1,98	2,49	3,41
	Gruppo territoriale 2,7	1,08	1,16	1,19	1,23	1,26	1,28	1,31	1,33	1,36	1,42	1,48	1,56	1,64	1,75	1,83	2,06	2,38	3,19	6,54
	Gruppo territoriale 3,5,6	1,09	1,15	1,19	1,21	1,24	1,26	1,29	1,32	1,35	1,38	1,42	1,47	1,52	1,58	1,65	1,76	1,89	2,15	2,95
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1,4	-1,28	1,59	3,80	6,17	9,01	12,17	14,03	15,77	17,81	19,84	21,31	23,23	24,98	27,61	29,32	34,37	38,57	43,15	53,69
	Gruppo territoriale 2,7	-5,07	1,75	4,98	7,08	7,83	10,38	14,43	16,68	17,71	20,72	22,46	24,88	28,25	32,47	35,08	36,82	39,43	47,54	57,49
	Gruppo territoriale 3,5,6	-1,66	4,25	9,99	13,96	17,99	21,30	24,41	26,35	28,65	30,73	32,48	35,13	37,51	40,03	43,70	47,10	50,66	58,99	69,79

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	3,59	36,37	54,75	68,04	77,18	92,05	102,53	113,57	126,00	140,27	152,48	171,81	198,32	230,82	279,90	347,02	433,24	653,05	1.351,33
Provvigioni sulle vendite di veicoli nuovi	Tutti i soggetti	1,71	2,20	2,84	3,00	3,12	3,36	3,67	3,98	4,38	4,73	5,06	5,65	6,17	7,12	8,32	9,52	10,35	23,00	6.619,38
Provvigioni sulle vendite di veicoli usati	Tutti i soggetti	0,00	1,05	2,00	2,88	3,95	5,00	5,52	5,67	6,10	6,86	7,36	8,56	9,59	10,00	10,74	13,60	20,64	35,00	3.000,00

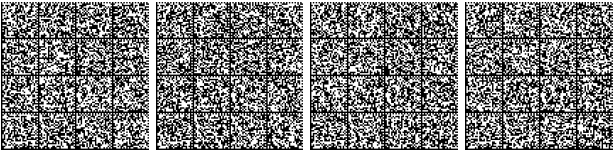
Cluster 3 - Commercianti di veicoli nuovi ed usati che generalmente prestano servizi di assistenza post-vendita

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1,4	1,10	1,14	1,17	1,21	1,23	1,23	1,25	1,28	1,31	1,36	1,38	1,42	1,47	1,54	1,64	1,73	1,76	2,20	2,72
	Gruppo territoriale 2,7	1,13	1,16	1,18	1,20	1,21	1,23	1,25	1,27	1,29	1,33	1,39	1,42	1,43	1,47	1,56	1,68	1,78	2,20	2,53
	Gruppo territoriale 3,5,6	1,11	1,14	1,17	1,18	1,20	1,21	1,22	1,23	1,25	1,27	1,29	1,31	1,35	1,39	1,43	1,52	1,66	1,78	2,17
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1,4	-0,60	4,03	13,71	18,21	21,91	23,04	24,56	24,93	25,45	26,59	30,33	32,62	33,78	35,45	38,18	40,13	47,94	59,89	64,17
	Gruppo territoriale 2,7	12,64	20,37	22,23	24,69	26,60	27,45	30,81	31,90	33,47	35,33	36,35	36,89	38,13	39,34	43,44	45,07	46,93	53,45	62,54
	Gruppo territoriale 3,5,6	7,57	19,17	23,34	26,28	28,81	30,44	33,05	34,83	36,69	38,01	39,61	41,83	43,27	45,22	47,60	51,31	55,30	62,49	70,43

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	17,63	24,58	33,39	41,55	49,51	54,68	61,84	66,94	77,30	86,48	94,58	104,82	117,62	129,82	150,86	174,48	212,95	288,10	385,51
Provvigioni sulle vendite di veicoli nuovi	Tutti i soggetti	1,68	2,45	3,00	3,09	3,27	3,66	3,91	4,00	4,31	4,61	4,99	5,14	5,78	6,29	7,34	8,00	9,56	11,69	40,37
Provvigioni sulle vendite di veicoli usati	Tutti i soggetti	0,00	0,67	1,98	2,33	3,02	3,71	5,20	5,40	5,59	6,00	6,04	7,33	8,00	9,15	10,00	10,50	12,30	19,30	100,00

Cluster 4 - Commercianti di veicoli a motore destinati al trasporto di merci aventi almeno 4 ruote e/o di rimorchi e semirimorchi (ad esclusione dei caravan)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1,4	0,98	1,09	1,12	1,14	1,15	1,16	1,17	1,19	1,22	1,23	1,27	1,30	1,33	1,34	1,36	1,38	1,46	1,57	2,06
	Gruppo territoriale 2,7	0,72	1,08	1,12	1,13	1,18	1,20	1,22	1,23	1,26	1,27	1,32	1,36	1,45	1,55	1,60	1,72	2,01	2,15	2,27
	Gruppo territoriale 3,5,6	1,05	1,09	1,11	1,14	1,16	1,18	1,21	1,22	1,23	1,25	1,28	1,31	1,35	1,37	1,40	1,44	1,56	1,79	3,30
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1,4	-11,37	3,65	6,70	9,70	12,12	17,40	21,81	27,75	28,16	29,79	32,44	33,70	38,33	42,92	45,36	54,92	58,15	69,56	82,46
	Gruppo territoriale 2,7	-18,65	-13,38	0,07	15,10	18,69	21,44	25,97	29,74	30,54	32,44	33,30	34,56	37,56	38,35	47,84	55,01	62,41	63,65	67,29
	Gruppo territoriale 3,5,6	-11,65	-1,64	4,14	8,80	12,95	18,06	21,45	24,95	30,36	32,87	35,21	38,92	42,28	45,63	50,23	57,20	70,04	80,04	100,36

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	35,54	73,05	83,83	104,53	122,22	132,65	146,84	167,43	185,32	211,33	231,24	269,45	302,37	359,95	420,03	485,38	574,60	814,85
Provvigioni sulle vendite di veicoli nuovi	Tutti i soggetti	0,80	1,01	1,05	1,43	1,56	1,78	1,85	1,90	2,00	3,00	3,07	4,29	4,44	5,00	5,08	5,38	9,12	11,30	22,00
Provvigioni sulle vendite di veicoli usati	Tutti i soggetti	0,10	0,67	1,14	2,00	2,00	2,56	3,08	3,21	4,00	5,33	5,89	6,35	6,48	8,43	9,13	10,81	14,55	15,99	20,00

Cluster 5 - Commercianti di autocaravan e/o caravan

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1,4	1,03	1,03	1,03	1,03	1,03	1,03	1,03	1,03	1,03	1,18	1,18	1,18	1,18	1,18	1,18	1,18	1,22	1,22	1,22
	Gruppo territoriale 2,7	1,11	1,11	1,12	1,12	1,15	1,21	1,21	1,23	1,23	1,24	1,25	1,25	1,27	1,27	1,29	1,34	1,34	1,34	1,34
	Gruppo territoriale 3,5,6	0,91	1,08	1,10	1,13	1,14	1,16	1,17	1,18	1,19	1,22	1,23	1,24	1,26	1,28	1,31	1,35	1,41	1,50	2,06
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1,4	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	28,06	28,06	28,06	28,06	28,06	28,06	28,06	65,92	65,92	65,92
	Gruppo territoriale 2,7	8,95	8,95	13,15	17,86	17,86	30,50	38,06	38,06	41,45	41,45	43,27	44,77	44,77	46,18	49,02	49,02	70,52	73,71	73,71
	Gruppo territoriale 3,5,6	-42,64	2,77	13,68	19,82	24,27	26,24	29,90	34,01	35,86	39,06	41,57	42,47	45,42	48,41	51,99	53,76	57,00	62,08	83,50

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	40,55	71,97	87,50	103,59	122,28	136,40	145,52	157,58	170,05	180,02	204,67	220,73	244,13	269,29	291,71	312,82	389,28	449,88	964,16
Provvigioni sulle vendite di veicoli nuovi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,69	1,35	1,35	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,10	3,28	3,28	4,26	5,00	5,00	8,18	10,39	10,39
Provvigioni sulle vendite di veicoli usati	Tutti i soggetti	0,00	0,55	2,55	2,55	3,00	4,22	4,70	4,74	5,56	5,56	6,00	6,61	7,45	7,52	7,91	8,54	8,54	10,00	11,90

Cluster 6 - Commercianti prevalentemente di veicoli nuovi che generalmente acquistano da concessionarie (reti ufficiali di vendita) e/o da altri commercianti di veicoli

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1,4	1,04	1,08	1,09	1,12	1,14	1,16	1,17	1,18	1,20	1,21	1,25	1,29	1,38	1,45	1,60	1,75	1,97	2,76	10,44
	Gruppo territoriale 2,7	0,97	1,06	1,09	1,10	1,13	1,15	1,16	1,18	1,19	1,21	1,23	1,27	1,33	1,39	1,48	1,56	1,70	3,14	7,41
	Gruppo territoriale 3,5,6	1,03	1,07	1,09	1,10	1,11	1,13	1,14	1,16	1,17	1,19	1,21	1,22	1,25	1,30	1,38	1,48	1,65	1,91	8,36
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1,4	-0,80	8,31	10,23	13,77	16,52	18,33	20,61	22,90	26,20	26,91	28,57	31,49	33,59	37,29	39,99	46,98	55,05	60,46	72,32
	Gruppo territoriale 2,7	-7,52	1,51	3,89	8,59	12,85	15,93	20,33	22,57	25,39	28,70	31,13	32,55	37,16	38,35	40,78	44,73	49,86	57,78	79,63
	Gruppo territoriale 3,5,6	-4,24	3,95	9,71	14,74	20,01	24,01	27,70	30,05	32,02	34,76	36,63	39,12	41,71	45,69	49,82	53,44	61,65	72,24	101,25

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	8,63	14,73	20,26	26,07	32,32	40,47	46,74	53,79	62,93	75,25	89,74	109,44	128,38	154,39	190,67	249,44	395,61
Provvigioni sulle vendite di veicoli nuovi	Tutti i soggetti	1,22	2,02	2,56	3,00	3,09	3,30	3,50	3,81	4,00	4,44	5,00	5,15	5,78	7,00	8,00	10,00	11,22	23,05	4.608,30
Provvigioni sulle vendite di veicoli usati	Tutti i soggetti	0,08	1,40	2,00	2,33	3,07	4,00	5,00	5,15	5,45	5,88	6,12	6,91	7,50	9,15	10,00	12,08	15,23	28,73	100,00

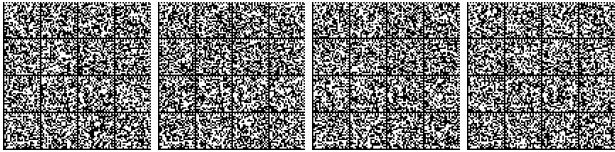
Cluster 7 - Commercianti che generalmente effettuano la vendita di veicoli nuovi in regime di concessione (concessionarie) con servizi di assistenza post-vendita

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1,4	1,10	1,12	1,15	1,15	1,16	1,17	1,19	1,19	1,20	1,21	1,23	1,23	1,24	1,26	1,32	1,36	1,37	1,39	1,53
	Gruppo territoriale 2,7	1,08	1,12	1,13	1,14	1,15	1,15	1,16	1,17	1,18	1,20	1,21	1,21	1,22	1,22	1,23	1,26	1,29	1,32	1,58
	Gruppo territoriale 3,5,6	1,08	1,11	1,13	1,14	1,15	1,15	1,16	1,17	1,18	1,18	1,19	1,20	1,22	1,23	1,25	1,28	1,30	1,35	1,47
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1,4	13,33	15,19	19,75	24,16	24,81	28,95	31,92	34,68	40,03	40,83	47,11	47,65	48,17	49,78	51,24	54,64	57,12	60,71	75,74
	Gruppo territoriale 2,7	14,83	21,90	26,50	29,57	32,76	36,03	36,69	38,78	39,82	42,02	42,29	42,91	45,87	51,20	52,88	55,15	58,84	69,37	76,14
	Gruppo territoriale 3,5,6	-0,63	12,07	19,30	25,22	29,12	33,35	34,85	37,41	39,37	41,89	43,76	46,00	47,78	49,76	51,74	54,32	61,39	64,63	79,13

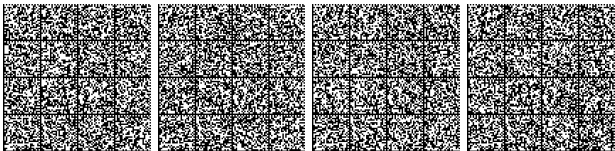
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	41,23	51,92	59,10	65,39	71,19	76,60	82,63	88,56	96,63	103,57	110,06	118,25	128,98	137,15	149,79	172,42	190,52	227,50	328,88
Provvigioni sulle vendite di veicoli nuovi	Tutti i soggetti	0,62	1,96	2,44	2,84	3,01	3,29	3,67	4,00	4,45	4,87	5,00	5,06	5,62	6,50	7,36	9,00	10,40	13,37	20,00
Provvigioni sulle vendite di veicoli usati	Tutti i soggetti	0,00	0,60	1,43	2,00	3,12	3,92	4,40	5,07	5,64	5,69	6,00	6,06	6,60	8,66	9,44	10,00	10,65	17,33	63,05

Cluster 8 - Commercianti che generalmente effettuano la vendita di veicoli nuovi in regime di concessione (concessionarie)

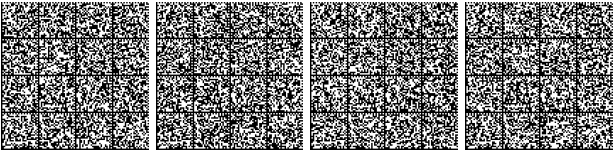
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1,4	0,87	1,06	1,07	1,10	1,12	1,13	1,15	1,15	1,16	1,19	1,23	1,24	1,25	1,29	1,31	1,34	1,38	1,66	1,84
	Gruppo territoriale 2,7	1,01	1,04	1,09	1,09	1,10	1,11	1,13	1,14	1,16	1,17	1,19	1,20	1,22	1,25	1,26	1,30	1,36	1,46	1,65
	Gruppo territoriale 3,5,6	1,02	1,05	1,09	1,10	1,12	1,12	1,13	1,15	1,16	1,17	1,19	1,20	1,21	1,24	1,27	1,32	1,36	1,49	2,31
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1,4	-45,89	-0,03	7,30	13,62	17,72	18,45	20,00	24,22	26,88	30,17	31,10	36,04	46,16	50,96	53,09	55,78	60,23	87,63	95,37
	Gruppo territoriale 2,7	-37,26	-10,59	-0,45	8,81	15,29	19,26	31,07	32,51	36,63	40,50	42,41	43,57	46,78	48,56	55,31	62,12	75,54	97,66	121,04
	Gruppo territoriale 3,5,6	-15,97	-1,23	3,00	11,41	16,96	21,88	27,08	32,89	35,54	37,72	42,18	47,71	52,59	56,50	63,10	70,14	80,16	101,16	141,89

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	13,58	29,55	37,39	49,43	57,71	62,68	68,82	76,41	85,81	97,39	105,25	120,77	137,55	158,40	180,50	220,39	260,03	424,77
Provvigioni sulle vendite di veicoli nuovi	Tutti i soggetti	0,00	1,31	1,85	2,08	2,66	2,90	3,13	3,67	3,83	4,00	4,42	4,67	5,17	6,17	8,00	10,00	12,66	19,48	33,97
Provvigioni sulle vendite di veicoli usati	Tutti i soggetti	0,00	1,23	1,37	2,00	2,27	3,24	4,00	5,31	5,54	5,68	6,25	6,63	6,82	7,33	7,91	8,00	9,60	10,00	15,00

Cluster 9 - Rivenditori prevalentemente di veicoli usati

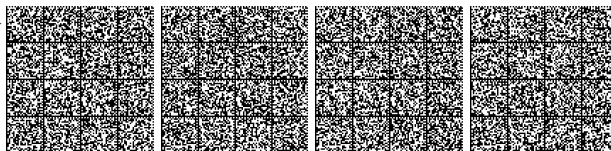
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1,4	1,02	1,06	1,09	1,11	1,13	1,14	1,15	1,17	1,18	1,20	1,22	1,24	1,26	1,29	1,32	1,37	1,45	1,59	1,93
	Gruppo territoriale 2,7	1,03	1,08	1,10	1,12	1,13	1,15	1,16	1,17	1,19	1,21	1,23	1,25	1,28	1,30	1,35	1,40	1,50	1,70	2,32
	Gruppo territoriale 3,5,6	0,99	1,06	1,08	1,11	1,13	1,14	1,16	1,17	1,19	1,21	1,23	1,25	1,28	1,31	1,35	1,43	1,53	1,75	2,60
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1,4	-4,98	0,00	2,20	4,52	7,17	9,43	11,39	13,57	15,18	17,32	19,59	22,02	24,64	27,44	31,60	35,98	41,00	46,81	61,88
	Gruppo territoriale 2,7	-4,71	0,00	2,80	5,36	7,38	9,51	12,21	14,29	17,20	20,11	22,25	25,72	28,86	32,10	35,69	40,38	45,91	53,76	72,53
	Gruppo territoriale 3,5,6	-12,42	-2,28	0,88	4,43	7,40	10,12	13,20	15,87	19,06	22,27	25,56	29,03	33,18	37,13	41,66	47,32	53,92	63,88	85,43

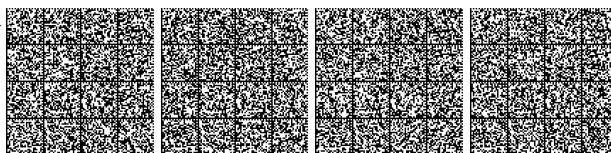
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,70	28,85	44,40	56,76	69,32	81,33	93,48	106,63	120,86	135,75	152,93	171,70	191,13	220,74	255,57	300,85	375,29	516,32	913,89
Provvigioni sulle vendite di veicoli nuovi	Tutti i soggetti	1,36	2,00	2,33	2,74	3,00	3,03	3,25	3,48	3,79	4,03	4,37	4,86	5,06	5,84	6,74	8,00	10,00	13,93	100,00
Provvigioni sulle vendite di veicoli usati	Tutti i soggetti	0,00	1,39	2,03	2,81	3,39	4,14	5,00	5,89	6,02	6,33	6,71	7,33	8,14	9,25	10,00	10,55	13,05	19,60	100,00

Cluster 10 - Intermediari per il commercio di veicoli usati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1,4	0,91	1,05	1,05	1,06	1,19	1,25	1,30	1,30	1,32	1,49	2,07	2,08	2,08	2,48	3,05	4,95	10,16	10,16	10,69
	Gruppo territoriale 2,7	1,23	1,23	2,15	3,26	3,26	5,81	5,85	5,85	8,97	8,97	11,87	16,42	16,42	27,01	38,22	38,22	46,15	55,83	55,83
	Gruppo territoriale 3,5,6	2,00	3,41	3,85	5,44	6,54	8,13	9,76	11,14	12,28	13,35	15,09	16,46	17,64	19,96	23,23	28,88	32,84	45,00	76,09
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1,4	-1,98	0,12	0,47	0,75	1,60	2,85	3,32	3,80	5,88	6,56	8,10	9,90	11,37	11,83	17,46	22,30	22,95	25,71	28,41
	Gruppo territoriale 2,7	-0,63	0,60	1,41	4,73	7,41	7,92	8,45	10,86	12,54	12,75	16,31	19,45	23,85	27,24	28,15	35,98	43,21	49,80	68,19
	Gruppo territoriale 3,5,6	1,38	3,77	8,90	11,74	14,09	16,22	17,61	19,10	20,79	21,95	24,24	26,34	28,38	30,70	32,43	38,40	43,36	51,43	60,41

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	73,14	204,76	1.080,50
Provvigioni sulle vendite di veicoli nuovi	Tutti i soggetti	0,80	1,16	1,50	2,00	2,01	2,26	2,80	3,00	3,00	3,09	3,33	3,85	4,00	4,85	5,00	7,16	8,52	9,39	19,19
Provvigioni sulle vendite di veicoli usati	Tutti i soggetti	1,92	2,18	2,51	3,00	3,70	4,50	5,00	5,70	8,07	8,59	8,75	9,00	9,47	9,95	10,00	11,26	13,79	19,89	88,50

Cluster 11 - Commercianti che importano e/o acquistano veicoli all'interno della Comunità Europea

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1,4	0,93	1,01	1,05	1,08	1,09	1,11	1,13	1,14	1,15	1,16	1,18	1,20	1,23	1,26	1,31	1,36	1,39	1,49	1,88
	Gruppo territoriale 2,7	1,01	1,06	1,07	1,09	1,11	1,13	1,14	1,15	1,15	1,17	1,18	1,20	1,25	1,26	1,27	1,30	1,32	1,45	1,71
	Gruppo territoriale 3,5,6	1,03	1,07	1,08	1,10	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,17	1,18	1,20	1,22	1,25	1,28	1,32	1,36	1,48	1,81
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1,4	-28,79	-7,04	-0,10	2,82	4,72	6,49	8,33	10,52	12,39	14,63	17,57	18,95	23,68	26,08	29,09	36,79	45,35	54,51	70,34
	Gruppo territoriale 2,7	-34,99	-2,04	3,23	4,95	9,34	13,63	17,11	22,40	23,33	25,03	28,92	32,99	33,86	43,40	53,52	56,54	61,64	73,84	103,38
	Gruppo territoriale 3,5,6	-11,25	1,70	6,39	10,46	15,09	17,73	21,54	25,69	28,82	32,81	36,03	39,06	43,31	47,37	53,04	62,45	68,87	84,26	109,31

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	11,00	23,44	32,39	40,88	49,80	61,76	72,72	83,58	94,57	106,51	118,72	133,69	154,53	177,97	207,46	238,41	296,11	398,90	692,55
Provvigioni sulle vendite di veicoli nuovi	Tutti i soggetti	1,00	1,66	2,23	2,69	3,05	3,29	3,50	3,75	4,25	4,79	4,97	5,05	5,51	6,00	6,44	8,00	10,00	16,67	175,65
Provvigioni sulle vendite di veicoli usati	Tutti i soggetti	0,00	0,11	1,70	2,48	3,65	4,00	5,00	5,68	6,00	6,14	6,40	7,72	8,34	10,00	11,38	13,19	20,00	41,01	28.350,00

SUB ALLEGATO 6.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1,4	1,07	77,00	15,43	102,00
	Gruppo territoriale 2,7	1,07	77,00	18,11	102,00
	Gruppo territoriale 3,5,6	1,07	77,00	19,55	102,00
2	Gruppo territoriale 1,4	1,19	7,52	17,81	102,00
	Gruppo territoriale 2,7	1,19	7,52	17,71	102,00
	Gruppo territoriale 3,5,6	1,19	7,52	21,30	102,00
3	Gruppo territoriale 1,4	1,17	4,73	18,21	102,00
	Gruppo territoriale 2,7	1,18	4,73	22,23	102,00
	Gruppo territoriale 3,5,6	1,17	4,73	24,75	102,00
4	Gruppo territoriale 1,4	1,12	4,73	17,40	102,00
	Gruppo territoriale 2,7	1,12	4,73	18,68	102,00
	Gruppo territoriale 3,5,6	1,11	4,73	21,45	102,00
5	Gruppo territoriale 1,4	1,11	4,73	19,82	102,00
	Gruppo territoriale 2,7	1,11	4,73	19,82	102,00
	Gruppo territoriale 3,5,6	1,10	4,73	24,27	102,00
6	Gruppo territoriale 1,4	1,09	7,52	18,14	102,00
	Gruppo territoriale 2,7	1,09	7,52	20,33	102,00
	Gruppo territoriale 3,5,6	1,09	7,52	24,01	102,00
7	Gruppo territoriale 1,4	1,12	4,73	19,75	144,00
	Gruppo territoriale 2,7	1,12	4,73	21,90	144,00
	Gruppo territoriale 3,5,6	1,13	4,73	25,22	144,00
8	Gruppo territoriale 1,4	1,07	4,73	18,45	144,00
	Gruppo territoriale 2,7	1,09	4,73	19,26	144,00
	Gruppo territoriale 3,5,6	1,09	4,73	21,88	144,00
9	Gruppo territoriale 1,4	1,13	4,73	15,18	102,00
	Gruppo territoriale 2,7	1,13	4,73	17,20	102,00
	Gruppo territoriale 3,5,6	1,13	4,73	19,06	102,00
10	Gruppo territoriale 1,4	1,07	77,00	14,65	102,00
	Gruppo territoriale 2,7	1,07	77,00	16,31	102,00
	Gruppo territoriale 3,5,6	1,07	77,00	17,61	102,00
11	Gruppo territoriale 1,4	1,08	4,73	17,57	118,00
	Gruppo territoriale 2,7	1,09	4,73	18,72	118,00
	Gruppo territoriale 3,5,6	1,10	4,73	22,83	118,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	485,00
2	Tutti i soggetti	0,00	347,00
3	Tutti i soggetti	0,00	174,00
4	Tutti i soggetti	0,00	485,00
5	Tutti i soggetti	0,00	450,00
6	Tutti i soggetti	0,00	154,00
7	Tutti i soggetti	0,00	191,00
8	Tutti i soggetti	0,00	180,00
9	Tutti i soggetti	0,00	301,00
10	Tutti i soggetti	0,00	485,00
11	Tutti i soggetti	0,00	296,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Provvigioni sulle vendite di veicoli nuovi		Provvigioni sulle vendite di veicoli usati	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	2,50	23,00	3,20	25,00
2	Tutti i soggetti	3,12	23,00	3,95	25,00
3	Tutti i soggetti	3,09	23,00	3,71	25,00
4	Tutti i soggetti	1,78	23,00	2,56	25,00
5	Tutti i soggetti	2,00	23,00	3,00	25,00
6	Tutti i soggetti	3,00	23,00	4,00	25,00
7	Tutti i soggetti	3,01	23,00	3,92	25,00
8	Tutti i soggetti	2,90	23,00	4,00	25,00
9	Tutti i soggetti	2,74	23,00	4,14	25,00
10	Tutti i soggetti	2,26	23,00	5,70	25,00
11	Tutti i soggetti	3,05	23,00	4,00	25,00

SUB ALLEGATO 6.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Intermediari per il commercio di veicoli nuovi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,33	4,00	6,78	9,88	11,16	12,50	13,71	15,06	16,79	18,34	19,98	21,82	23,66	24,61	25,02	34,01
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,42	8,12	10,04	17,21	17,51	20,05	20,33	20,72	21,84	21,86	22,75	23,80	25,74	28,42	32,01	37,09
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,27	0,49	0,85	1,23	1,38	1,53	1,69	1,82	2,05	2,31	2,53	2,87	3,37	4,16	5,40	8,38	12,79
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	54,68

Cluster 2 - Rivenditori prevalentemente di veicoli usati che generalmente prestano servizi di assistenza post-vendita

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,66	2,70	3,57	4,28	5,25	5,87	6,85	7,64	8,63	9,53	11,02	12,49	13,86	16,33	19,51
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	2,23	4,21	12,45	13,05	19,92	21,81	22,58	24,11	24,84	25,63	27,52	29,37	30,65	34,40	36,42	76,83	97,19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,01	0,15	0,28	0,37	0,50	0,61	0,72	0,90	1,06	1,25	1,44	1,69	2,00	2,24	2,65	3,19	4,06	5,05	8,11
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	3,59	36,37	54,75	68,04	77,18	92,05	102,53	113,57	126,00	140,27	152,48	171,81	198,32	230,82	279,90	347,02	433,24	653,05	1.351,33

Cluster 3 - Commercianti di veicoli nuovi ed usati che generalmente prestano servizi di assistenza post-vendita

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,24	2,34	3,12	3,69	4,64	5,30	6,04	6,82	7,58	8,32	9,04	10,19	11,64	13,10	15,20	18,53
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	4,79	15,04	18,92	19,95	21,85	23,55	24,62	25,46	27,80	28,46	28,68	30,01	32,03	36,47	38,22
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,13	0,21	0,28	0,41	0,48	0,56	0,68	0,77	0,91	1,05	1,21	1,39	1,59	1,84	2,18	2,62	3,27	4,18	5,83
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	17,63	24,58	33,39	41,55	49,51	54,68	61,84	66,94	77,30	86,48	94,58	104,82	117,62	129,82	150,86	174,48	212,95	288,10	385,51

Cluster 4 - Commercianti di veicoli a motore destinati al trasporto di merci aventi almeno 4 ruote e/o di rimorchi e semirimorchi (ad esclusione dei caravan)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,32	2,09	3,31	4,29	6,07	6,71	7,42	8,54	9,55	10,48	12,09	13,81	15,12	17,01	17,92	20,07	24,27
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	6,29	16,02	17,60	18,28	20,95	22,42	23,39	24,07	24,67	25,63	26,68	28,32	29,49	30,66	34,90	36,02	86,31
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,02	0,12	0,17	0,25	0,37	0,54	0,62	0,73	0,89	1,07	1,24	1,46	1,76	2,17	2,48	2,93	3,88	5,49	8,34
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	35,54	73,05	83,83	104,53	122,22	132,65	146,84	167,43	185,32	211,33	231,24	269,45	302,37	359,95	420,03	485,38	574,60	814,85

Cluster 5 - Commercianti di autocaravan e/o caravan

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,91	3,27	3,90	4,54	5,20	5,67	6,57	7,44	9,25	10,81	11,15	12,51	13,16	15,15	16,73	17,76	21,11
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	1,30	15,66	19,55	20,79	23,25	23,90	24,56	25,66	27,29	28,71	29,73	30,15	31,00	35,74	37,18	42,48	47,32	61,27
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,10	0,15	0,21	0,35	0,40	0,44	0,50	0,54	0,71	0,90	1,00	1,09	1,17	1,31	1,46	1,98	2,26	3,05	4,73
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	40,55	71,97	87,50	103,59	122,28	136,40	145,52	157,58	170,05	180,02	204,67	220,73	244,13	269,29	291,71	312,82	389,28	449,88	964,16

Cluster 6 - Commercianti prevalentemente di veicoli nuovi che generalmente acquistano da concessionarie (reti ufficiali di vendita) e/o da altri commercianti di veicoli

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,70	2,98	3,91	5,25	6,22	7,50	9,14	10,28	11,99	13,69	15,28	17,09	19,62	27,50
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	4,22	9,70	12,72	18,29	21,95	22,79	23,49	24,18	25,98	27,55	30,24	32,27	34,73	37,35	72,29
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,04	0,12	0,20	0,27	0,37	0,45	0,52	0,61	0,76	0,89	1,08	1,39	1,67	1,93	2,31	2,88	3,53	4,71	7,54
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	8,63	14,73	20,26	26,07	32,32	40,47	46,74	53,79	62,93	75,25	89,74	109,44	128,38	154,39	190,67	249,44	395,61

Cluster 7 - Commercianti che generalmente effettuano la vendita di veicoli nuovi in regime di concessione (concessionarie) con servizi di assistenza post-vendita

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,27	2,44	3,09	3,77	4,68	5,21	5,84	6,54	7,35	8,24	9,09	10,02	11,40	12,79	16,45	20,42
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	5,77	13,30	16,16	17,13	18,83	20,42	23,26	24,76	25,61	26,94	28,79	30,44	34,26	38,01	63,10
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,13	0,19	0,25	0,29	0,35	0,40	0,46	0,55	0,62	0,68	0,79	0,96	1,05	1,30	1,53	1,89	2,22	2,97	4,40
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	41,23	51,92	59,10	65,39	71,19	76,60	82,63	88,56	96,63	103,57	110,06	118,25	128,98	137,15	149,79	172,42	190,52	227,50	328,88

Cluster 8 - Commercianti che generalmente effettuano la vendita di veicoli nuovi in regime di concessione (concessionarie)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,37	2,32	3,78	4,80	5,68	6,89	7,95	10,00	11,40	12,81	13,98	15,00	16,69	21,82
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	2,34	12,19	13,78	15,75	18,56	18,96	19,94	21,93	23,24	23,59	24,12	28,09	29,30	30,60	34,58	83,13	100,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,10	0,17	0,21	0,26	0,32	0,39	0,46	0,56	0,66	0,78	1,00	1,28	1,71	1,98	2,40	2,83	3,64	6,13
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	13,58	29,55	37,39	49,43	57,71	62,68	68,82	76,41	85,81	97,39	105,25	120,77	137,55	158,40	180,50	220,39	260,03	424,77

Cluster 9 - Rivenditori prevalentemente di veicoli usati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,01	2,70	4,21	5,53	6,90	8,21	9,76	11,18	12,75	14,43	15,98	18,24	20,81	30,49
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	3,86	8,92	11,15	13,80	17,81	19,52	21,07	22,76	23,94	25,28	27,41	28,35	30,73	32,58	38,96	57,45
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,07	0,14	0,21	0,30	0,39	0,50	0,63	0,81	1,06	1,34	1,69	2,11	2,54	3,09	4,22	6,09	10,42
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,70	28,85	44,40	56,76	69,32	81,33	93,48	106,63	120,86	135,75	152,93	171,70	191,13	220,74	255,57	300,85	375,29	516,32	913,89

Cluster 10 - Intermediari per il commercio di veicoli usati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,38	3,77	6,12	8,54	10,57	11,55	13,06	14,84	17,69	19,86	21,87	25,01	28,74	59,24
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	4,07	4,07	5,62	7,06	7,06	12,81	12,81	17,05	22,01	22,01	23,57	24,30	24,30	27,22	27,76	27,76
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,29	0,50	0,68	0,96	1,45	1,79	1,91	2,12	2,50	3,01	4,18	5,37	7,92	10,25	16,69	23,24
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	73,14	204,76	1.080,50

Cluster 11 - Commercianti che importano e/o acquistano veicoli all'interno della Comunità Europea

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,30	2,92	3,87	4,94	6,20	7,45	8,75	10,00	11,51	12,87	14,41	16,04	18,05	20,32	27,42
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	7,31	11,74	13,44	18,76	19,69	21,57	22,12	23,30	24,15	26,84	27,61	29,15	33,80	35,00	47,88	59,72
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,07	0,11	0,16	0,24	0,29	0,38	0,54	0,70	0,91	1,20	1,48	1,69	2,03	2,53	2,84	3,43	4,60	6,87
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	11,00	23,44	32,39	40,88	49,80	61,76	72,72	83,58	94,57	106,51	118,72	133,69	154,53	177,97	207,46	238,41	296,11	398,90	692,55

SUB ALLEGATO 6.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	25,00	55,00
2	Tutti i soggetti	25,00	55,00
3	Tutti i soggetti	25,00	55,00
4	Tutti i soggetti	25,00	55,00
5	Tutti i soggetti	25,00	55,00
6	Tutti i soggetti	25,00	55,00
7	Tutti i soggetti	25,00	55,00
8	Tutti i soggetti	25,00	55,00
9	Tutti i soggetti	25,00	55,00
10	Tutti i soggetti	25,00	55,00
11	Tutti i soggetti	25,00	55,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	8,38	485,00
2	Tutti i soggetti	5,05	347,00
3	Tutti i soggetti	4,18	174,00
4	Tutti i soggetti	3,88	485,00
5	Tutti i soggetti	3,05	450,00
6	Tutti i soggetti	4,71	154,00
7	Tutti i soggetti	4,40	191,00
8	Tutti i soggetti	3,64	180,00
9	Tutti i soggetti	4,22	301,00
10	Tutti i soggetti	10,25	485,00
11	Tutti i soggetti	4,60	296,00

SUB ALLEGATO 6.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	0,9707	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-	0,8286	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	-	-	1,0779	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	1,2050	1,0073	0,9567	0,7537	-	0,9132
CVPROD, quota fino a 200.000 euro	-	-	-	-	-	0,1624
CVPROD, quota fino a 250.000 euro	-	0,1015	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 300.000 euro	-	-	0,1254	-	-	-
CVPROD, quota fino a 500.000 euro	-	-	-	-	0,1085	-
CVPROD, quota fino a 800.000 euro	-	-	-	0,0749	-	-
CVPROD	1,4765	1,0131	0,9974	1,0320	1,0378	1,0237
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante	-	-	0,0640	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo alla Tipologia dei prodotti venduti/intermediati e dei servizi prestati "Assistenza, riparazione e manutenzione di veicoli (attività dell'officina) con esclusivo riferimento alla vendita di manodopera"	-	0,0661	0,0606	0,6688	-	-
Costo del venduto dei ricambi ed accessori	-	0,0606	-	-	0,2037	-
Costi dei ricambi e degli accessori utilizzati per il ricondizionamento dei veicoli usati	-	-	0,1879	-	-	-
Numero di Veicoli nuovi/usati venduti con finanziamenti	-	190,2822	188,6614	-	-	190,6766
Volumi delle vendite dell'Intermediazione per la vendita di veicoli nuovi	-	-	-	-	-	-
Volumi delle vendite dell'Intermediazione per la vendita di veicoli usati	-	-	-	-	-	-

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	43.017,9534	26.357,5487	21.824,5504	-	-	32.507,0531
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,4479	1,1934	0,9498	-	-	1,0240
Valore beni strumentali mobili(*), quota fino a 150.000 euro	0,4084	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili(*), quota fino a 330.000 euro	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili(*)	-	0,0731	0,1113	0,1254	0,1148	0,1456
Volume intermediato	0,0088	0,0165	0,0190	0,0958	-	0,0082
Volume intermediato, quota fino a 350.000 euro	-	-	-	-	-	-
Volume intermediato, quota fino a 900.000 euro	0,0166	-	-	-	-	-

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria;
- **Costo del venduto dei ricambi ed accessori** = valore massimo tra (Acquisti di ricambi e accessori di veicoli + Esistenze iniziali relative ai ricambi e accessori di veicoli – Rimanenze finali relative ai ricambi e accessori di veicoli) e 0;
- **Volume intermediato** = Volumi delle vendite dell'Intermediazione per la vendita di: (Veicoli nuovi + Veicoli usati).

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni e del livello del reddito disponibile per abitante, riferito ad una variabile della funzione di ricavo, è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,9168	-	1,0275	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	1,9539	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	0,9442	-	1,1531	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	0,8500	0,8471	1,0402	-	0,9314
CVPROD, quota fino a 200.000 euro	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 250.000 euro	-	-	0,1022	-	-
CVPROD, quota fino a 300.000 euro	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 500.000 euro	0,1190	0,0811	-	-	0,0777
CVPROD, quota fino a 800.000 euro	-	-	-	-	-
CVPROD	1,0306	1,0307	1,0037	1,3537	1,0011
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante	-	-	0,0644	-	0,0479
CVPROD, differenziale relativo alla Tipologia dei prodotti venduti/intermediati e dei servizi prestati "Assistenza, riparazione e manutenzione di veicoli (attività dell'officina) con esclusivo riferimento alla vendita di manodopera"	0,1572	-	-	-	-
Costo del venduto dei ricambi ed accessori	-	-	-	-	-
Costi dei ricambi e degli accessori utilizzati per il ricondizionamento dei veicoli usati	-	-	0,0550	-	-
Numero di Veicoli nuovi/usati venduti con finanziamenti	248,3240	265,7691	116,5653	-	233,7820
Volumi delle vendite dell'Intermediazione per la vendita di veicoli nuovi	-	-	0,0028	-	-
Volumi delle vendite dell'Intermediazione per la vendita di veicoli usati	-	-	0,0062	-	-

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	46.536,7054	30.120,2874	26.059,2788	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	1,0714	-	-	1,0717
Valore beni strumentali mobili(*), quota fino a 150.000 euro	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili(*), quota fino a 330.000 euro	-	-	-	0,3057	-
Valore beni strumentali mobili(*)	0,0699	0,0766	0,1642	-	0,1513
Volume intermediato	0,0239	0,0140	-	0,0101	0,0225
Volume intermediato, quota fino a 350.000 euro	-	-	-	0,0447	-
Volume intermediato, quota fino a 900.000 euro	-	-	-	-	-

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria;
- **Costo del venduto dei ricambi ed accessori** = valore massimo tra (Acquisti di ricambi e accessori di veicoli + Esistenze iniziali relative ai ricambi e accessori di veicoli – Rimanenze finali relative ai ricambi e accessori di veicoli) e 0;
- **Volume intermediato** = Volumi delle vendite dell'Intermediazione per la vendita di: (Veicoli nuovi + Veicoli usati).

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni e del livello del reddito disponibile per abitante, riferito ad una variabile della funzione di ricavo, è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 7

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM09B

COMMERCIO DI MOTOCICLI E CICLOMOTORI

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM09B, evoluzione dello studio UM09B.

Le attività economiche oggetto dello studio di settore VM09B sono quelle relative ai seguenti codici ATECO 2007:

- 45.40.11 - Commercio all'ingrosso e al dettaglio di motocicli e ciclomotori;
- 45.40.12 - Intermediari del commercio di motocicli e ciclomotori.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM09B per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 4.051.

Nella prima fase di analisi 504 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 174 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla composizione percentuale dei ricavi (quadro D);

- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto dei veicoli sia nuovi che usati (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative al settore ricambi ed accessori (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 3.373.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis*, poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 7.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** [2]***;***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** [3]***;***
- ***Durata delle scorte*** [4]***;***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** [5]***.***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 7.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[6] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati. Inoltre sono state escluse anche le imprese che presentavano la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi negativa.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[7]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dei seguenti studi:

- "Territorialità del livello delle retribuzioni"[8];
- "Territorialità del livello del reddito disponibile per abitante"[9].

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[6] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per l'indicatore "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[7] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

[8] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

La "Territorialità del livello delle retribuzioni" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

La "Territorialità del livello del reddito disponibile per abitante" differenzia il territorio nazionale sulla base del livello del reddito disponibile per comune.

Nella definizione della funzione di ricavo si è operato nel seguente modo:

- il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio";
- il livello del reddito disponibile per abitante è stato rappresentato con una variabile standardizzata rispetto al valore massimo ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi".

Nel Sub Allegato 7.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 7.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[10].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[11].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[12]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 7.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** [13]***;***

---

[10] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[11] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo i;
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[12] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo i è calcolata nel seguente modo:

$$\text{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove n è il numero complessivo di gruppi omogenei.

- ***Durata delle scorte*** [14]***;***
- ***Ricarico*** [15]***.***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 7.C .

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[16] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Valore aggiunto lordo per addetto" e "Ricarico" anche sulla base della "territorialità del commercio"[17] a livello comunale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 7.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 7.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[18] o indeterminato[19] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Valore aggiunto lordo per addetto" e "Ricarico", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** [20]***;***

---

[13] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[14] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[15] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

[16] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[17] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[18] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[19] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

[20] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** [21]***;***
- ***Durata delle scorte*** [22]***;***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** [23]***.***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 7.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 7.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 7.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[24].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,3765).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[24].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,5196).

---

[21] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[22] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[23] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[24] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[25] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[26], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[27].

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità"[28].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 1).

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,0755
2	1,0647
3	1,0726
4	1,0332
5	1,0593

[25] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[26] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2\times soglia_massima\times(Esistenze\ iniziali+Costi\ acquisto\ materie\ prime+Costo\ per\ la\ produzione\ di\ servizi)-(Esistenze\ iniziali\times 365)]}{(2\times soglia_massima+365)}$$

[27] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[28] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

Cluster	Coefficiente
6	1,1199
7	1,1013
8	1,0644

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[29]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

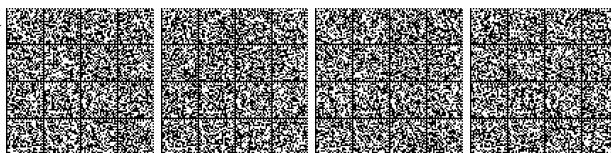
La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 7.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[29] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 7.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- modalità di acquisto dei veicoli;
- dimensione della struttura;
- specializzazione dei prodotti e/o servizi venduti.

La prevalenza dell'**acquisto dei veicoli da produttori e/o importatori o da altri soggetti** distingue le imprese che si configurano come concessionarie (cluster 2, 4 e 5) dalle altre imprese.

Il **fattore dimensionale** ha permesso di differenziare le imprese con struttura organizzativa e produttiva di più grandi dimensioni (cluster 4, 5 e 8) da quelle di più piccole dimensioni (cluster 1, 2, 3, 6 e 7).

Per quanto riguarda la **specializzazione dei prodotti e/o servizi venduti**, si possono distinguere le imprese connotate dalla vendita di veicoli nuovi (cluster 1, 2, 4, 5 e 8), veicoli usati (cluster 3) e ricambi e accessori (cluster 6 e 7). Si segnala, inoltre, che il cluster 6 deriva una parte importante dei ricavi dai servizi di officina.

Di seguito vengono descritti i cluster emersi dall'analisi.

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 – RIVENDITORI/SUBCONCESSIONARI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI VEICOLI NUOVI

NUMEROSITÀ: 402

I soggetti del cluster sono caratterizzati dalla prevalenza della vendita di veicoli nuovi (85% dei ricavi). Il 75% delle imprese vende i veicoli tramite finanziamenti.

Gli acquisti di veicoli sono effettuati presso concessionarie e/o altri commercianti (97%).

La clientela è rappresentata quasi esclusivamente da privati (91% dei ricavi). Le imprese del cluster sono soprattutto ditte individuali (64% dei casi) e società di persone (23%), in cui opera solo il titolare. Solo nel 26% dei casi si fa ricorso a personale dipendente.

I locali destinati alla vendita e l'esposizione interna dei veicoli sono pari a 55 mq. Sono inoltre presenti 21 mq di magazzino e vendita di ricambi e accessori e, nel 47% dei casi, 53 mq di officina.

La vendita di ricambi e accessori è svolta principalmente al banco (56% dei ricavi dei ricavi derivanti dalla vendita di ricambi/accessori) e, secondariamente, tramite officina interna (61% dei ricavi nel 39% dei casi).

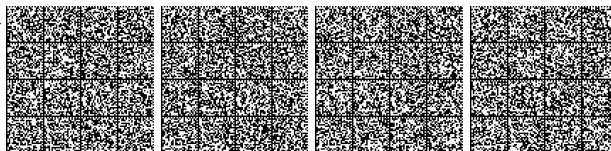
CLUSTER 2 – CONCESSIONARI DI PIÙ PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 459

I soggetti appartenenti a questo cluster svolgono soprattutto l'attività di vendita di veicoli nuovi (81% dei ricavi), cui si affianca la vendita di ricambi e accessori (9%).

Gli acquisti di veicoli vengono effettuati quasi esclusivamente da produttori e/o importatori (92%).

La clientela è rappresentata prevalentemente da privati (76% dei ricavi) ed, in misura minore, da strutture distributive (38% dei ricavi nel 26% dei casi) ed imprese (21% nel 33%).

Le imprese appartenenti al cluster sono ditte individuali (45% dei casi), società di persone (28%) e società di capitali (27%).

La struttura occupazionale vede la presenza di 1-2 addetti. Nel 61% dei casi non si fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività sono costituite da 61 mq di locali destinati alla vendita e l'esposizione interna dei veicoli, 31 mq di magazzino e vendita di ricambi e accessori e 53 mq di officina (47% dei casi).

La vendita di ricambi e accessori è svolta principalmente al banco (48% dei ricavi dei ricavi derivanti dalla vendita di ricambi/accessori), ma anche tramite la propria officina (49% dei ricavi nel 43% dei casi) ed esternamente (37% nel 35%).

CLUSTER 3 – RIVENDITORI DI VEICOLI NUOVI E USATI, CON VENDITA DI PARTI DI RICAMBIO E ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 615

I soggetti presenti in questo cluster vendono principalmente veicoli nuovi (51% dei ricavi), ma anche veicoli usati (31%) e ricambi e accessori (12%).

Gli acquisti di veicoli avvengono per la maggior parte da concessionarie e/o commercianti di veicoli (62% degli acquisti) ed, in misura minore, da privati (22%).

La clientela è rappresentata prevalentemente da privati (85% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono ditte individuali (55% dei casi), società di persone (24%) e società di capitali (21%). La struttura occupazionale consta di 2 addetti. Solo nel 41% dei casi si fa ricorso a personale dipendente.

L'attività si svolge su 88 mq di locali destinati alla vendita e l'esposizione interna dei veicoli, 30 mq di magazzino e vendita di ricambi e accessori e, nel 49% dei casi, 64 mq di officina.

La vendita di ricambi e accessori è svolta soprattutto al banco (46% dei ricavi derivanti dalla vendita di ricambi/accessori), ma anche tramite officina interna (57% dei ricavi nel 41% dei casi).

CLUSTER 4 – CONCESSIONARI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 198

I soggetti appartenenti al cluster svolgono soprattutto l'attività di vendita di veicoli nuovi (66% dei ricavi), ma anche di ricambi e accessori (18%) e veicoli usati (10%). Il 93% delle imprese vende i veicoli tramite finanziamenti.

Gli acquisti di veicoli avvengono per la maggior parte da produttori e/o importatori (79% degli acquisti) ed, in misura minore, da privati (11%).

La clientela è rappresentata prevalentemente da privati (75% dei ricavi) ed, in misura minore, da utilizzatori professionali (7%), strutture distributive (20% dei ricavi nel 44% dei casi) ed imprese (16% nel 45%).

Le imprese del cluster sono quasi esclusivamente società (nel 68% dei casi di capitali e nel 22% di persone).

La struttura occupazionale è composta da 10 addetti, di cui 8 dipendenti; tra di essi si rilevano 2 meccanici.

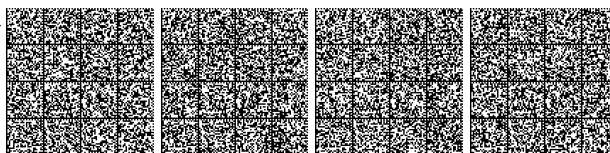
Le superfici destinate all'attività sono costituite da 466 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli, 221 mq di magazzino e vendita di ricambi e accessori, 257 mq di locali destinati a deposito dei veicoli e 161 mq di officina. Nel 27% dei casi sono presenti anche 195 mq di spazi all'aperto per l'esposizione dei veicoli.

La vendita di ricambi e accessori è svolta in particolare al banco (46% dei ricavi derivanti dalla vendita di ricambi/accessori), ma anche tramite officina interna (27%) ed esternamente (23%).

CLUSTER 5 – CONCESSIONARI CON VENDITA DI RICAMBI E ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 684

I soggetti presenti in questo cluster vendono soprattutto veicoli nuovi (72% dei ricavi), ricambi e accessori (14%) e veicoli usati (8%). Il 92% delle imprese vende i veicoli tramite finanziamenti.

Gli acquisti di veicoli sono effettuati prevalentemente presso produttori e/o importatori (80% degli acquisti) ed, in misura minore, da concessionarie e/o altri commercianti di veicoli (11%).

La clientela è rappresentata per la maggior parte da privati (77% dei ricavi) ed, in misura minore, da imprese (16% dei ricavi nel 48% dei casi), strutture distributive (20% nel 32%) ed utilizzatori professionali (12% nel 36%).

Le imprese appartenenti al cluster sono società (di capitali nel 38% dei casi e di persone nel 36%) e ditte individuali (26%) ed occupano 4 addetti, di cui 2-3 dipendenti, tra cui 1 meccanico (49% dei casi).

Le superfici destinate all'attività consistono in 157 mq di locali destinati alla vendita e l'esposizione interna dei veicoli, 81 mq di magazzino e vendita di ricambi e accessori, 83 mq di officina e 89 mq di locali destinati a deposito veicoli.

La vendita di ricambi e accessori è svolta principalmente al banco (48% dei ricavi derivanti dalla vendita di ricambi/accessori), tramite officina interna (31%) ed esternamente (17%).

CLUSTER 6 – RIVENDITORI/SUBCONCESSIONARI CON VENDITA DI PARTI DI RICAMBIO E ACCESSORI E ATTIVITÀ DI OFFICINA

NUMEROSITÀ: 343

La caratteristica dei soggetti appartenenti al cluster è quella di derivare la maggior parte dei ricavi dalla vendita di ricambi e accessori (50% dei ricavi) e da attività di officina (25%). La vendita di veicoli nuovi rappresenta il 23% dei ricavi.

Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente presso concessionarie e/o altri commercianti di veicoli (83% degli acquisti di veicoli).

La clientela è rappresentata quasi esclusivamente da privati (87% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono soprattutto ditte individuali (65% dei casi) e società di persone (23%), che occupano 2 addetti. Solo nel 28% dei casi si fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici destinate all'attività sono pari a 58 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli, 49 mq di magazzino e vendita di ricambi e accessori e 44 mq di officina.

I ricavi derivanti dalla vendita di ricambi e accessori sono ottenuti prevalentemente dalla vendita al banco (56%) e tramite la propria officina (34%).

CLUSTER 7 – COMMERCIANTI DI MOTOVEICOLI, PARTI DI RICAMBIO E ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 351

L'attività dei soggetti appartenenti al cluster riguarda prevalentemente la vendita di parti di ricambio ed accessori (55% dei ricavi) e di veicoli nuovi (32%). Gli acquisti vengono effettuati per la maggior parte presso produttori e importatori (71% degli acquisti) ed, in misura minore, da concessionarie e/o altri commercianti di veicoli (19% degli acquisti nel 38% dei casi).

La clientela è rappresentata soprattutto da privati (80% dei ricavi) ed, in misura minore, da imprese (20% dei ricavi nel 31% dei casi) ed utilizzatori professionali (26% nel 23%).

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (56% dei casi) e società di persone (28%). La struttura occupazionale consiste di 2 addetti. Nel 64% dei casi non si fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici destinate all'attività sono pari a 67 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli, 64 mq di magazzino e vendita di ricambi e accessori e 32 mq di officina.

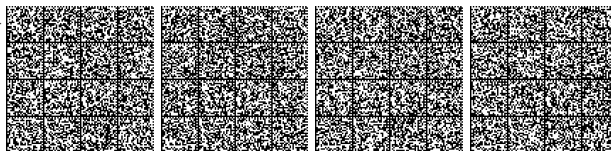
I ricavi derivanti dalla vendita di ricambi e accessori sono ottenuti principalmente mediante vendita al banco (62%) ed, in misura minore, tramite officina interna (40% dei ricavi nel 43% dei casi).

CLUSTER 8 – RIVENDITORI/SUBCONCESSIONARI CON VENDITA DI RICAMBI E ACCESSORI

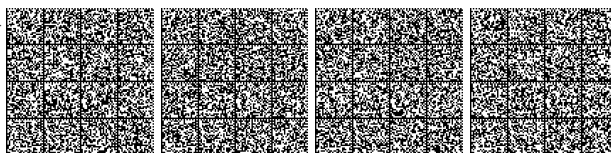
NUMEROSITÀ: 320

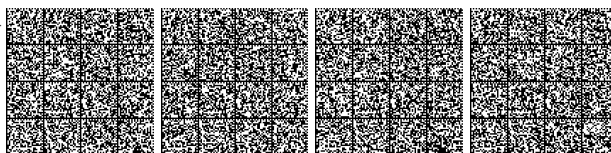
I soggetti appartenenti al cluster sono caratterizzati dalla vendita di veicoli nuovi (67% dei ricavi) e di parti di ricambio e accessori (21%). L'85% delle imprese vende i veicoli tramite finanziamenti.

Le imprese appartenenti al cluster effettuano gli acquisti di veicoli quasi esclusivamente presso concessionarie e/o altri commercianti (93% degli acquisti).

La clientela è rappresentata prevalentemente da privati (87% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono soprattutto ditte individuali (46% dei casi) e società di persone (34%), con una struttura occupazionale che vede la presenza di 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività sono pari a 128 mq di locali destinati alla vendita e l'esposizione interna dei veicoli, 54 mq di magazzino e vendita di ricambi e accessori e 58 mq di officina.

La vendita di ricambi e accessori viene effettuata principalmente al banco (61% dei ricavi derivanti dalla vendita di ricambi/accessori) e tramite la propria officina (30%).

SUB ALLEGATO 7.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Intercetta	-447,29898883	-446,28124589	-443,11136738	-468,85526956	-445,30292112	-451,50919052	-440,26882334	-451,58943715
Modalità di acquisto dei veicoli sia nuovi che usati: Acquisto diretto da produttori e/o importatori	-0,14172252	0,12140713	-0,11290983	0,03414460	0,07334809	-0,10274348	0,08484076	-0,13564652
Numero addetti	0,43783826	-0,09771775	0,54250395	2,89234682	0,82401329	0,59524804	0,13889827	1,00609367
Composizione percentuale dei ricavi: Vendita di parti di ricambio ed accessori	8,67577828	8,69967513	8,69745711	8,76489033	8,71205298	8,88581968	8,81810578	8,76777539
Modalità di acquisto dei veicoli sia nuovi che usati: Acquisto da concessionarie (reti ufficiali di vendita) e/o altri commercianti di veicoli	0,17231073	0,00312611	0,12850263	0,03431346	0,02068406	0,16760306	0,00893550	0,17307499
Composizione percentuale dei ricavi: Attività dell'officina (con esclusivo riferimento alla vendita di manodopera)	8,69754416	8,65224993	8,70995250	8,72323066	8,67215054	8,93412466	8,71127695	8,78271809
Totale Mq di Locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli	0,01589648	0,01105140	0,01856222	0,06041631	0,02343791	0,02158072	0,01706361	0,02575027
Composizione percentuale dei ricavi: Vendita di veicoli usati	8,77096618	8,71628421	8,83907775	8,76498784	8,71999119	8,77508017	8,64905465	8,80370017
Incidenza del numero di Veicoli nuovi sul numero totale di veicoli	0,10081532	0,07455564	0,06171018	0,08202773	0,08487137	0,09514259	0,08486715	0,10568067
Incidenza del numero di Veicoli usati sul numero totale di veicoli	0,15541016	0,17983362	0,19673636	0,15106810	0,17915710	0,11833519	0,13746430	0,14832330
Composizione percentuale dei ricavi: Vendita di veicoli nuovi	8,84153398	8,82592645	8,83382641	8,79863445	8,79977823	8,74783311	8,67960711	8,83773704

Dove:

Numero addetti: si veda la nota 32 del Sub Allegato 7.C – Formule degli indicatori.

Totale Mq di Locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli = Somma dei Locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli per tutte le unità locali destinate all'esercizio dell'attività di vendita.

Incidenza del numero di Veicoli nuovi sul numero totale di veicoli = Settore veicoli: Veicoli nuovi venduti * 100 / (Settore veicoli: Veicoli nuovi venduti + Settore veicoli: Veicoli usati venduti), se (Settore veicoli: Veicoli nuovi venduti + Settore veicoli: Veicoli usati venduti) è maggiore di zero; altrimenti vale zero.

Incidenza del numero di Veicoli usati sul numero totale di veicoli = Settore veicoli: Veicoli usati venduti * 100 / (Settore veicoli: Veicoli nuovi venduti + Settore veicoli: Veicoli usati venduti), se (Settore veicoli: Veicoli nuovi venduti + Settore veicoli: Veicoli usati venduti) è maggiore di zero; altrimenti vale zero.

SUB ALLEGATO 7.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[30]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[30]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[31]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[32]).

---

[30] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[31] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[32] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[33];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[33] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[33] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 7.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Rivenditori/subconcessionari specializzati nella vendita di veicoli nuovi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	0,95	1,03	1,09	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,18	1,18	1,20	1,22	1,25	1,27	1,32	1,43	1,47	1,58
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,05	1,08	1,11	1,13	1,15	1,17	1,17	1,18	1,20	1,22	1,24	1,26	1,27	1,30	1,33	1,36	1,38	1,44	1,62
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	-12,13	-3,79	0,67	5,64	9,48	11,71	12,90	14,42	16,22	17,09	18,54	19,86	20,96	21,53	22,22	23,86	26,07	29,50	34,04
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	-4,28	2,27	5,82	9,35	10,64	13,42	14,41	15,82	18,31	19,54	20,29	22,13	23,44	25,93	28,72	31,48	33,72	39,28	48,61

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	6,71	13,56	22,74	33,12	44,03	59,76	71,77	91,36	112,25	142,95	163,86	187,77	214,77	263,77	308,36	359,34	402,48	513,96	839,77

Cluster 2 - Concessionari di più piccole dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,05	1,08	1,09	1,12	1,13	1,15	1,15	1,16	1,17	1,18	1,18	1,20	1,21	1,21	1,24	1,27	1,38	1,46	1,92
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,04	1,10	1,12	1,13	1,15	1,16	1,18	1,20	1,22	1,23	1,25	1,27	1,29	1,31	1,34	1,40	1,47	1,59	1,91
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	-20,32	0,75	1,64	2,65	9,00	12,20	13,52	14,34	17,38	18,32	20,67	22,04	25,65	26,59	28,36	30,43	35,22	36,81	51,47
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	-3,87	1,43	6,32	9,95	12,30	14,88	18,59	21,41	23,37	25,63	27,75	31,21	33,74	35,42	38,68	43,03	48,22	59,72	75,30

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	20,31	42,51	56,91	73,17	88,21	102,33	118,72	140,27	158,12	182,39	199,14	214,94	236,93	260,98	310,56	368,03	424,07	601,08	1.054,54

Cluster 3 - Rivenditori di veicoli nuovi e usati, con vendita di parti di ricambio e accessori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,07	1,12	1,13	1,14	1,16	1,17	1,18	1,20	1,21	1,22	1,24	1,27	1,29	1,32	1,35	1,45	1,52	1,83	2,26
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,07	1,13	1,15	1,17	1,18	1,20	1,21	1,23	1,25	1,26	1,28	1,30	1,32	1,35	1,41	1,46	1,55	1,73	2,21
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	1,05	3,06	5,88	7,26	9,46	12,94	13,43	14,79	16,26	18,70	19,92	20,52	21,28	22,33	25,34	26,05	29,09	34,70	39,38
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	-5,35	1,59	4,81	10,01	12,08	14,35	16,95	18,86	20,87	23,00	24,53	27,00	29,38	31,94	34,33	36,89	40,82	48,14	62,38

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	10,31	33,39	50,73	61,52	78,80	94,78	108,60	125,33	140,30	161,25	178,24	202,47	241,89	277,21	333,82	392,90	485,01	700,73	1.293,45

Cluster 4 - Concessionari di più grandi dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,13	1,13	1,13	1,13	1,13	1,13	1,13	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19	1,25	1,25
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,11	1,13	1,15	1,16	1,18	1,19	1,20	1,20	1,21	1,22	1,23	1,23	1,24	1,26	1,27	1,28	1,32	1,37	1,50
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	32,89	32,89	32,89	32,89	32,89	32,89	32,89	34,84	34,84	34,84	34,84	34,84	36,07	36,07	36,07	36,07	36,07	43,20	43,20
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	15,99	21,94	27,00	29,30	31,54	33,88	36,02	37,31	38,74	39,62	41,60	43,60	46,26	47,93	51,01	52,80	58,56	62,85	71,89

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	54,07	70,96	79,33	91,22	103,56	112,74	123,50	129,70	133,77	148,99	159,89	166,45	183,31	199,55	208,98	232,73	252,12	270,91	338,73

Cluster 5 - Concessionari con vendita di ricambi e accessori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	0,99	1,07	1,10	1,12	1,13	1,14	1,14	1,15	1,15	1,18	1,18	1,19	1,20	1,20	1,22	1,25	1,29	1,33	1,44
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,09	1,12	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,26	1,27	1,30	1,32	1,35	1,38	1,51
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	-10,14	11,54	21,15	21,71	23,19	25,04	25,33	26,12	26,58	29,60	34,33	35,57	37,98	39,80	42,33	44,22	58,05	58,30	66,06
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	6,45	14,14	17,74	20,99	24,12	26,26	28,01	29,85	31,57	32,94	34,74	36,72	39,25	41,53	45,16	48,54	51,57	57,25	72,70

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	40,22	61,23	72,30	84,52	95,73	104,69	115,49	127,82	140,68	153,06	163,84	179,50	191,41	215,73	242,93	282,98	318,25	367,91	496,60

Cluster 6 - Rivenditori/subconcessionari con vendita di parti di ricambio e accessori e attività di officina

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,03	1,12	1,17	1,21	1,24	1,28	1,29	1,32	1,33	1,35	1,41	1,44	1,51	1,53	1,69	1,75	1,82	1,88	2,67
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,02	1,17	1,25	1,28	1,30	1,33	1,35	1,38	1,41	1,44	1,48	1,53	1,61	1,66	1,71	1,80	1,95	2,24	2,80
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	-0,77	0,60	3,28	4,27	4,91	7,18	7,88	8,82	10,37	10,78	11,48	13,66	14,74	15,96	17,76	18,41	20,92	21,61	29,64
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	-7,67	-0,02	1,88	4,96	8,13	9,89	11,68	13,76	14,61	15,38	16,78	17,95	19,78	21,41	22,30	23,79	27,75	31,33	38,06

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	21,84	67,34	98,39	133,09	152,31	181,25	221,25	243,73	265,78	293,05	318,58	361,71	412,12	489,31	578,53	736,25	844,02	1.276,15	2.284,24

Cluster 7 - Commercianti di motoveicoli, parti di ricambio e accessori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	0,70	1,01	1,10	1,15	1,18	1,18	1,19	1,22	1,25	1,27	1,28	1,31	1,36	1,42	1,45	1,47	1,52	1,62	2,09
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,05	1,15	1,17	1,19	1,23	1,25	1,28	1,30	1,32	1,34	1,37	1,40	1,46	1,49	1,55	1,64	1,72	1,88	2,40
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	-18,70	-1,17	-0,10	1,49	3,13	5,55	7,37	12,97	15,40	18,14	19,51	19,97	22,58	25,00	28,96	31,69	32,23	34,81	40,73
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	-3,33	1,02	5,02	7,24	9,67	11,74	14,25	15,81	18,07	19,29	20,84	22,83	24,94	26,98	28,22	32,93	35,68	42,50	50,32

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	34,77	82,30	104,15	128,02	145,60	170,58	196,19	214,14	240,77	284,01	304,39	362,67	409,00	508,81	595,42	700,14	877,99	1.151,48	1.558,16

Cluster 8 - Rivenditori/subconcessionari con vendita di ricambi e accessori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,08	1,11	1,13	1,14	1,15	1,16	1,18	1,18	1,19	1,20	1,24	1,25	1,27	1,28	1,30	1,37	1,43	1,58	1,61
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,10	1,13	1,16	1,17	1,19	1,20	1,22	1,24	1,25	1,27	1,29	1,30	1,32	1,34	1,36	1,39	1,41	1,47	1,56
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	-8,03	-0,46	5,93	7,66	10,71	11,93	14,04	15,25	16,46	17,23	19,94	20,39	21,12	22,63	27,23	29,88	31,47	33,30	35,28
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	5,86	9,95	13,22	15,22	17,70	19,34	20,68	22,14	23,61	24,87	26,62	28,08	29,94	31,74	33,81	36,28	41,86	46,15	57,20

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	33,03	47,83	57,21	72,53	88,93	100,49	121,69	133,26	144,38	157,19	177,01	199,24	222,90	266,04	292,45	325,67	376,31	501,94	771,06

SUB ALLEGATO 7.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 4	19,86	100,00	1,11	7,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	20,29	120,00	1,13	7,00
2	Gruppo territoriale 1, 4	20,67	100,00	1,12	7,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	21,41	120,00	1,13	7,00
3	Gruppo territoriale 1, 4	19,92	100,00	1,14	7,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	22,00	120,00	1,17	7,00
4	Gruppo territoriale 1, 4	25,00	100,00	1,13	7,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	29,30	120,00	1,13	7,00
5	Gruppo territoriale 1, 4	23,19	100,00	1,14	7,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	27,00	120,00	1,15	7,00
6	Gruppo territoriale 1, 4	17,76	100,00	1,24	7,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	19,78	120,00	1,30	7,00
7	Gruppo territoriale 1, 4	19,97	100,00	1,22	7,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	20,84	120,00	1,30	7,00
8	Gruppo territoriale 1, 4	21,12	100,00	1,18	7,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	24,87	120,00	1,22	7,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	308,00
2	Tutti i soggetti	0,00	424,00
3	Tutti i soggetti	0,00	350,00
4	Tutti i soggetti	0,00	338,00
5	Tutti i soggetti	0,00	367,00
6	Tutti i soggetti	0,00	450,00
7	Tutti i soggetti	0,00	450,00
8	Tutti i soggetti	0,00	350,00

SUB ALLEGATO 7.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Rivenditori/subconcessionari specializzati nella vendita di veicoli nuovi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,82	2,15	3,08	4,43	5,52	6,55	7,65	9,17	11,59	12,78	14,66	16,72	19,61	24,78
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	10,90	10,90	10,90	14,59	14,59	19,03	19,03	19,03	22,83	22,83	22,83	24,99	24,99	24,99	40,12
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,07	0,13	0,24	0,29	0,37	0,43	0,52	0,59	0,76	0,97	1,25	1,63	2,02	2,78	3,41	4,07	5,17	6,93
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	6,71	13,56	22,74	33,12	44,03	59,76	71,77	91,36	112,25	142,95	163,86	187,77	214,77	263,77	308,36	359,34	402,48	513,96	839,77

Cluster 2 - Concessionari di più piccole dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,09	2,23	3,04	4,55	5,26	6,12	7,16	8,21	9,39	11,14	12,71	14,29	15,84	19,48	24,95
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	6,72	14,00	14,75	15,55	15,56	17,76	18,40	22,93	23,97	23,97	24,44	26,70	27,97	28,17	28,38	29,09	32,24	34,23
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,01	0,12	0,21	0,30	0,37	0,45	0,55	0,65	0,82	1,00	1,18	1,37	1,59	1,99	2,47	3,24	4,12	4,98	6,76
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	20,31	42,51	56,91	73,17	88,21	102,33	118,72	140,27	158,12	182,39	199,14	214,94	236,93	260,98	310,56	368,03	424,07	601,08	1.054,54

Cluster 3 - Rivenditori di veicoli nuovi e usati, con vendita di parti di ricambio e accessori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,58	2,73	4,17	5,53	6,40	7,58	8,29	9,47	10,52	12,07	13,63	15,36	17,59	20,06	26,58
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	18,06	18,76	20,24	20,93	22,57	23,17	24,87	25,82	25,91	26,98	29,03	30,16	35,54	37,20	42,85
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,08	0,18	0,28	0,36	0,45	0,54	0,72	0,88	1,06	1,27	1,50	1,93	2,34	2,87	3,57	4,33	5,10	6,59
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	10,31	33,39	50,73	61,52	78,80	94,78	108,60	125,33	140,30	161,25	178,24	202,47	241,89	277,21	333,82	392,90	485,01	700,73	1.293,45

Cluster 4 - Concessionari di più grandi dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,99	2,71	3,68	4,26	4,73	5,37	6,00	6,62	7,32	7,94	9,29	10,18	11,04	12,04	13,68	15,33	19,49
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	4,51	6,14	9,80	11,49	16,71	18,08	18,91	21,67	22,12	24,82	25,87	28,25	33,20	38,85	48,66	70,15
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,11	0,18	0,24	0,29	0,32	0,36	0,43	0,52	0,57	0,68	0,78	0,85	0,96	1,14	1,36	1,85	2,08	2,54	3,26
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	54,07	70,96	79,33	91,22	103,56	112,74	123,50	129,70	133,77	148,99	159,89	166,45	183,31	199,55	208,98	232,73	252,12	270,91	338,73

Cluster 5 - Concessionari con vendita di ricambi e accessori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,60	1,77	2,61	3,36	4,12	4,81	5,38	6,06	6,67	7,48	8,42	9,42	10,25	11,91	13,37	15,43	18,96
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	3,55	5,22	7,27	9,80	12,51	14,85	19,17	21,46	22,54	25,91	27,33	28,77	29,83	31,66	32,82	46,89
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,14	0,22	0,29	0,36	0,41	0,49	0,56	0,63	0,72	0,83	0,96	1,11	1,40	1,83	2,12	2,58	3,08	3,73	4,42
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	40,22	61,23	72,30	84,52	95,73	104,69	115,49	127,82	140,68	153,06	163,84	179,50	191,41	215,73	242,93	282,98	318,25	367,91	496,60

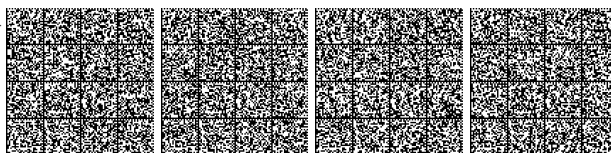
Cluster 6 - Rivenditori/subconcessionari con vendita di parti di ricambio e accessori e attività di officina

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,13	1,13	2,03	3,05	3,90	4,38	5,59	7,53	8,66	10,10	11,54	13,18	14,14	15,74	18,24
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	19,55	19,55	23,65	23,65	23,65	29,97	29,97	29,97	30,44	30,44	30,44	100,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,11	0,26	0,40	0,50	0,66	0,95	1,12	1,33	1,46	1,74	1,98	2,37	2,81	3,18	3,67	4,10	5,36	8,26
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	21,84	67,34	98,39	133,09	152,31	181,25	221,25	243,73	265,78	293,05	318,58	361,71	412,12	489,31	578,53	736,25	844,02	1.276,15	2.284,24

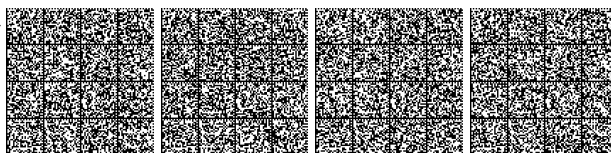
Cluster 7 - Commercianti di motoveicoli, parti di ricambio e accessori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,77	1,48	2,56	3,25	4,56	5,68	6,41	7,65	8,71	9,52	11,18	13,33	15,44	18,18	23,62
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	6,06	6,06	9,82	9,82	11,64	11,64	17,94	20,48	20,48	21,73	21,73	24,19	24,19	25,99	25,99	28,17	28,17
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,05	0,18	0,27	0,35	0,48	0,60	0,82	0,96	1,10	1,35	1,61	2,05	2,61	3,01	3,57	4,02	5,13	9,08
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	34,77	82,30	104,15	128,02	145,60	170,58	196,19	214,14	240,77	284,01	304,39	362,67	409,00	508,81	595,42	700,14	877,99	1.151,48	1.558,16

Cluster 8 - Rivenditori/subconcessionari con vendita di ricambi e accessori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,81	1,94	2,87	3,94	5,29	6,07	6,78	7,71	8,33	10,37	11,44	13,71	15,24	17,71	24,68
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,29	4,66	7,33	16,67	18,43	20,36	22,39	25,66	26,08	26,50	27,66	28,54	28,74	35,37
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,09	0,19	0,26	0,36	0,47	0,55	0,65	0,76	0,85	1,00	1,16	1,48	1,80	2,17	2,61	3,14	3,58	4,17	5,14
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	33,03	47,83	57,21	72,53	88,93	100,49	121,69	133,26	144,38	157,19	177,01	199,24	222,90	266,04	292,45	325,67	376,31	501,94	771,06

SUB ALLEGATO 7.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	28,00	55,00
2	Tutti i soggetti	28,00	55,00
3	Tutti i soggetti	28,00	55,00
4	Tutti i soggetti	28,00	55,00
5	Tutti i soggetti	28,00	55,00
6	Tutti i soggetti	28,00	55,00
7	Tutti i soggetti	28,00	55,00
8	Tutti i soggetti	28,00	55,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	3,00	308,00
2	Tutti i soggetti	3,50	424,00
3	Tutti i soggetti	3,57	350,00
4	Tutti i soggetti	2,54	338,00
5	Tutti i soggetti	3,08	367,00
6	Tutti i soggetti	4,10	450,00
7	Tutti i soggetti	3,57	450,00
8	Tutti i soggetti	3,58	350,00

SUB ALLEGATO 7.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-	0,8224	0,7861	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	-	-	-	1,1661	1,9023	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	0,8677	0,8325	1,0325	0,8915	1,1404	0,7608	0,9306	0,7923
CVPROD, quota fino a 100.000 euro	0,1322	0,1298	0,1609	-	0,1088	0,1588	-	0,1213
CVPROD, quota fino a 30.000 euro	-	-	-	-	-	-	0,2846	-
CVPROD	1,0204	1,0199	1,0200	1,0010	1,0468	1,0156	1,0819	1,0328
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante	0,0512	0,0687	0,0516	0,1012	-	-	-	0,0786
CVPROD, differenziale relativo alla composizione percentuale dei ricavi "Attività dell'officina (con esclusivo riferimento alla vendita di manodopera)"	-	0,1319	-	-	-	0,0882	-	-
Costo del venduto dei ricambi ed accessori	-	-	0,0527	-	0,0348	0,0534	0,0423	-
Costi dei ricambi e degli accessori utilizzati per il ricondizionamento di motocicli e ciclomotori usati	-	-	-	-	-	-	-	0,8929
Numero di Veicoli venduti con finanziamenti	-	80,9998	-	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	22.394,3154	12.943,7829	24.753,2571	66.557,5620	23.064,8362	15.062,8842	18.584,2412	14.560,8363

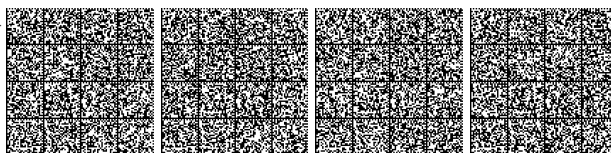
VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,9550	0,9651	0,9520	0,9813	-	-	0,8872	1,0514
Valore beni strumentali mobili(*)	0,1128	0,0922	0,0918	0,1587	0,0798	0,0751	0,1155	0,0990
Volume intermediato	-	-	-	-	0,0142	-	-	-

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **Costo del venduto dei ricambi ed accessori** = valore massimo tra (Acquisti di ricambi e accessori + Esistenze iniziali relative ai ricambi e accessori – Rimanenze finali relative ai ricambi e accessori) e 0;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria;
- **Volume intermediato** = Volume delle vendite dell'Intermediazione per la vendita di (Veicoli nuovi + Veicoli usati).

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni e del livello del reddito disponibile per abitante, riferito ad una variabile della funzione di ricavo, è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 8

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM10U

COMMERCIO DI PARTI E ACCESSORI DI AUTOVEICOLI E MOTOVEICOLI

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM10U, evoluzione dello studio UM10U.

Le attività economiche oggetto dello studio di settore VM10U sono quelle relative ai seguenti codici ATECO 2007:

- 45.31.01 - Commercio all'ingrosso di parti e accessori di autoveicoli;
- 45.31.02 - Intermediari del commercio di parti ed accessori di autoveicoli;
- 45.32.00 - Commercio al dettaglio di parti e accessori di autoveicoli;
- 45.40.21 - Commercio all'ingrosso e al dettaglio di parti e accessori per motocicli e ciclomotori;
- 45.40.22 - Intermediari del commercio di parti ed accessori di motocicli e ciclomotori.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM10U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 10.785.

Nella prima fase di analisi 934 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 256 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;

- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinate all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di ricambi (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di offerta (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro Z);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 9.595.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis*, poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 8.A.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 8.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dei seguenti studi:

- "Territorialità del livello delle retribuzioni"[9];
- "Territorialità del livello del reddito disponibile per abitante"[10].

La "Territorialità del livello delle retribuzioni" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

La "Territorialità del livello del reddito disponibile per abitante" differenzia il territorio nazionale sulla base del livello del reddito disponibile per comune.

Nella definizione della funzione di ricavo si è operato nel seguente modo:

- il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo Socio";
- il livello del reddito disponibile per abitante è stato rappresentato con una variabile standardizzata rispetto al valore massimo ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi".

Nel Sub Allegato 8.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[10] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 8.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[11].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[12].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[13]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 8.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Durata delle scorte***[14]***;***
- ***Provvigioni sulle vendite***[15]***;***

---

[11] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[12] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1} vardis_1 + a_{i2} vardis_2 + \ldots + a_{im} vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[13] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$\mathrm{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \mathrm{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \mathrm{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove *n* è il numero complessivo di gruppi omogenei.

[14] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[15] L'indicatore fornisce una misura delle provvigioni conseguite da un intermediario per le vendite realizzate.

- ***Ricarico*[16]*;***
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*[17]*.***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 8.C.

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[18] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[19] a livello provinciale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 8.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 8.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[20] o indeterminato[21] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Provvigioni sulle vendite" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti indeterminato il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*[22];**

[16] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.
[17] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.
[18] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.
[19] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.
[20] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.
[21] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[23];
- ***Durata delle scorte***[24]***;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[25];
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[26]***.***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 8.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo o uguale a zero dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 8.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 8.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[27].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 2,0974).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[27].

---

[22] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[23] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[24] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[25] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo.

[26] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[27] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,5924).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[28] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[29], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[30].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[31] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[30].

---

[28] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[29] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2\times soglia_massima\times(Esistenze\ iniziali+Costi\ acquisto\ materie\ prime+Costo\ per\ la\ produzione\ di\ servizi) - (Esistenze\ iniziali\times 365)]}{(2\times soglia_massima+365)}$$

[30] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[31] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo
"Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	72,36
2	71,24
3	6,86
4	78,93
5	72,21
6	73,53
7	71,91
8	68,61
9	75,55
10	73,30
11	69,88
12	75,65

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità"[32].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

[32] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,0886
2	1,1130
3	1,1512
4	1,0563
5	1,0765
6	1,0609
7	1,0642
8	1,1003
9	1,0715
10	1,1014
11	1,0626
12	1,0919

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[33]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 8.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[33] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 8.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- tipologia di vendita;
- tipologia di offerta.

La tipologia di vendita ha consentito di distinguere quelle imprese che effettuano prevalentemente vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (cluster 4, 5 e 8) o indiretta (tramite venditori e/o agenti) (cluster 11), piuttosto che tramite telefono, fax, on line, ecc. (cluster 7), da quelle con vendita al banco (cluster 6 e 9). Inoltre, è stato possibile individuare quelle realtà che effettuano prevalentemente vendita al dettaglio (cluster 1, 2, 10 e 12) piuttosto che intermediazione di vendita in conto terzi e/o conto deposito (cluster 3).

La tipologia di offerta ha permesso di individuare le imprese che presentano un'offerta prevalente di gomme e ruote (cluster 1, 4 e 9), pezzi di ricambio auto (cluster 5 e 12) e ricambi e accessori moto (cluster 2).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 - IMPRESE CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA AL DETTAGLIO PER LO PIÙ DI GOMME E RUOTE

NUMEROSITÀ: 562

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita al dettaglio (92% dei ricavi) e l'offerta comprende per lo più gomme e ruote (89% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività generalmente sono rappresentate da locali destinati a magazzino (147 mq) e locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (104 mq).

Le imprese del cluster sono per lo più ditte individuali (56% dei casi); nell'attività generalmente sono impiegati 2 o 3 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

La clientela è rappresentata per lo più da privati (61% dei ricavi) e imprese diverse da utilizzatori professionali e strutture distributive (25%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in prevalenza da commercianti all'ingrosso (70% degli acquisti) e talvolta da ditte produttrici di soli ricambi e accessori (nel 39% dei casi il 58% degli acquisti).

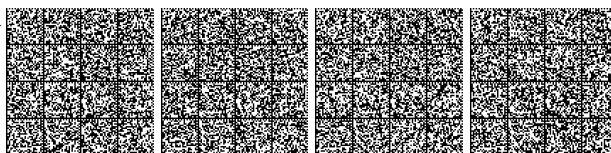
CLUSTER 2 - IMPRESE CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA AL DETTAGLIO PER LO PIÙ DI RICAMBI E ACCESSORI MOTO

NUMEROSITÀ: 767

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita al dettaglio (87% dei ricavi) e l'offerta comprende per lo più ricambi e accessori moto, in particolare: pezzi di ricambio moto (42% dei ricavi), abbigliamento tecnico sportivo (caschi, tute, guanti, stivali, ecc.) (19%), accessori moto (parabrezza, bauletti, ecc.) (15%) e materiali di consumo (oli, lubrificanti, antigelo, ecc.) (8%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività generalmente sono rappresentate da locali destinati a magazzino (87 mq) e locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (66 mq).

Le imprese del cluster sono per lo più ditte individuali (59% dei casi); nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti.

La clientela è rappresentata per lo più da privati (81% dei ricavi) e utilizzatori professionali (meccanici, elettrauto, officine, ecc.) (26% dei ricavi nel 43% dei casi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in prevalenza da commercianti all'ingrosso (50% degli acquisti) e da ditte produttrici di soli ricambi e accessori (41%).

CLUSTER 3 - ATTIVITÀ RAPPRESENTATA PREVALENTEMENTE DA INTERMEDIAZIONE DI VENDITA IN CONTO TERZI E/O CONTO DEPOSITO

NUMEROSITÀ: 441

I soggetti appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente intermediazione di vendita in conto terzi e/o conto deposito (99% dei ricavi).

Si tratta in prevalenza di ditte individuali (86% dei casi) e nell'attività generalmente è impiegato 1 addetto.

L'offerta comprende pezzi di ricambio auto (88% dei ricavi nel 60% dei casi), gomme e ruote (83% nel 21%) e materiali di consumo (oli, lubrificanti, antigelo, ecc.) (38% nel 21%).

La clientela è rappresentata per lo più da utilizzatori professionali (meccanici, elettrauto, officine, ecc.) (nel 49% dei casi l'82% dei ricavi), strutture distributive (commercianti al dettaglio, commercianti all'ingrosso) (nel 40% l'86%), piuttosto che da altre imprese (nel 23% l'85%).

CLUSTER 4 - IMPRESE CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO DIRETTA (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) PER LO PIÙ DI GOMME E RUOTE

NUMEROSITÀ: 195

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (89% dei ricavi) e l'offerta comprende per lo più gomme e ruote (96% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività generalmente sono rappresentate da locali destinati a magazzino (342 mq) e locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (167 mq nel 43% dei casi).

Le imprese del cluster sono per lo più società (45% di capitali e 14% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti, di cui talvolta 2 dipendenti.

La clientela è rappresentata per lo più da utilizzatori professionali (meccanici, elettrauto, officine, ecc.) (41% dei ricavi), strutture distributive (commercianti al dettaglio, commercianti all'ingrosso) (nel 39% dei casi il 60% dei ricavi) e altre imprese (nel 42% il 59%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in prevalenza da commercianti all'ingrosso (65% degli acquisti) e talvolta da ditte produttrici di soli ricambi e accessori (nel 49% dei casi il 62% degli acquisti).

CLUSTER 5 - IMPRESE CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO DIRETTA (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) PER LO PIÙ DI PEZZI DI RICAMBIO AUTO

NUMEROSITÀ: 1.044

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (86% dei ricavi); l'offerta comprende per lo più pezzi di ricambio auto (87% dei ricavi) e talvolta accessori auto (portapacchi, portascì, ecc.) (23% dei ricavi nel 26% dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività generalmente sono rappresentate da locali destinati a magazzino (288 mq) e locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (82 mq nel 53% dei casi).

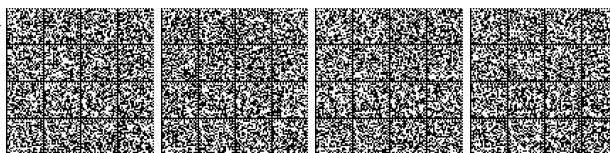
Le imprese del cluster sono per lo più società (39% di capitali e 26% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 3 o 4 addetti, di cui talvolta 2 dipendenti.

La clientela è rappresentata per lo più da utilizzatori professionali (meccanici, elettrauto, officine, ecc.) (54% dei ricavi), strutture distributive (commercianti al dettaglio, commercianti all'ingrosso) (nel 34% dei casi il 59% dei ricavi) e altre imprese (nel 29% il 51%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in prevalenza da commercianti all'ingrosso (52% degli acquisti) e da ditte produttrici di soli ricambi e accessori (39%).

CLUSTER 6 - IMPRESE CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VENDITA AL BANCO

NUMEROSITÀ: 1.548

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita al banco (75% dei ricavi) e l'attività all'ingrosso è talvolta affiancata dalla vendita al dettaglio (21%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività generalmente sono rappresentate da locali destinati a magazzino (314 mq) e locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (86 mq).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (38% di capitali e 37% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 4 addetti, di cui 3 dipendenti.

L'offerta comprende per lo più pezzi di ricambio auto (73% dei ricavi) e talvolta materiali di consumo (oli, lubrificanti, antigelo, ecc.) (17% dei ricavi nel 66% dei casi), pezzi di ricambio moto (13% nel 20%) e accessori auto (portapacchi, portascì, ecc.) (10% nel 36%).

La clientela è rappresentata per lo più da utilizzatori professionali (meccanici, elettrauto, officine, ecc.) (53% dei ricavi), privati (21%), strutture distributive (commercianti al dettaglio, commercianti all'ingrosso) (31% dei ricavi nel 22% dei casi) e altre imprese (38% nel 39%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in prevalenza da commercianti all'ingrosso (58% degli acquisti) e da ditte produttrici di soli ricambi e accessori (33%).

CLUSTER 7 - IMPRESE CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO TRAMITE TELEFONO, FAX, ON LINE, ECC.

NUMEROSITÀ: 432

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (84% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività generalmente sono rappresentate da locali destinati a magazzino (443 mq) e locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (111 mq nel 54% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (59% di capitali e 18% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 4 o 5 addetti, di cui 3 dipendenti.

L'assortimento comprende pezzi di ricambio auto (67% dei ricavi), gomme e ruote (43% dei ricavi nel 18% dei casi), pezzi di ricambio moto (35% nel 13%), accessori auto (portapacchi, portasci, ecc.) (27% nel 15%), altri accessori (spugne, pelli, adesivi, ecc.) (25% nel 12%) e materiali di consumo (oli, lubrificanti, antigelo, ecc.) (17% nel 26%).

La clientela è rappresentata per lo più da utilizzatori professionali (meccanici, elettrauto, officine, ecc.) (38% dei ricavi), strutture distributive (commercianti al dettaglio, commercianti all'ingrosso) (31%) e talvolta altre imprese (nel 34% dei casi il 55% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in prevalenza da ditte produttrici di soli ricambi e accessori (47% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (43%).

CLUSTER 8 - IMPRESE CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO DIRETTA (SENZA VENDITORI E/O AGENTI)

NUMEROSITÀ: 407

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (85% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività generalmente sono rappresentate da locali destinati a magazzino (236 mq) e locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (84 mq nel 49% dei casi).

Le imprese del cluster sono per lo più società (36% di capitali e 22% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti, di cui talvolta 2 dipendenti.

L'offerta comprende pezzi di ricambio moto (45% dei ricavi nel 28% dei casi), materiali di consumo (oli, lubrificanti, antigelo, ecc.) (44% nel 52%), altri accessori (spugne, pelli, adesivi, ecc.) (38% nel 32%), pezzi di ricambio auto (31% nel 33%) e abbigliamento tecnico sportivo (caschi, tute, guanti, stivali, ecc.) (21% nel 15%).

La clientela è rappresentata per lo più da utilizzatori professionali (meccanici, elettrauto, officine, ecc.) (41% dei ricavi), strutture distributive (commercianti al dettaglio, commercianti all'ingrosso) (23%) e talvolta altre imprese (nel 38% dei casi il 59% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in prevalenza da ditte produttrici di soli ricambi e accessori (48% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (44%).

CLUSTER 9 - IMPRESE CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VENDITA AL BANCO PER LO PIÙ DI GOMME E RUOTE

NUMEROSITÀ: 114

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita al banco (77% dei ricavi) e l'attività all'ingrosso è talvolta affiancata dalla vendita al dettaglio (18%); l'offerta comprende per lo più gomme e ruote (92% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività generalmente sono rappresentate da locali destinati a magazzino (378 mq) e locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (147 mq).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (45% di capitali e 31% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 4 o 5 addetti, di cui 3 dipendenti.

La clientela è rappresentata per lo più da imprese diverse da utilizzatori professionali e strutture distributive (34% dei ricavi), utilizzatori professionali (meccanici, elettrauto, officine, ecc.) (27%), privati (23%) e strutture distributive (commercianti al dettaglio, commercianti all'ingrosso) (45% dei ricavi nel 28% dei casi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in prevalenza da commercianti all'ingrosso (63% degli acquisti) e da ditte produttrici di soli ricambi e accessori (32%).

CLUSTER 10 - IMPRESE CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 1.137

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita al dettaglio (92% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività generalmente sono rappresentate da locali destinati a magazzino (97 mq) e locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (70 mq).

Le imprese del cluster sono per lo più ditte individuali (63% dei casi); nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti.

L'offerta comprende materiali di consumo (oli, lubrificanti, antigelo, ecc.) (24% dei ricavi), pezzi di ricambio auto (22%), gomme e ruote (17% dei ricavi nel 42% dei casi), pezzi di ricambio moto (16% nel 50%), accessori auto (portapacchi, portascì, ecc.) (13% nel 43%) e altri accessori (spugne, pelli, adesivi, ecc.) (15% nel 48%).

La clientela è rappresentata per lo più da privati (71% dei ricavi), utilizzatori professionali (meccanici, elettrauto, officine, ecc.) (30% dei ricavi nel 43% dei casi) e altre imprese (27% nel 39%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in prevalenza da commercianti all'ingrosso (64% degli acquisti) e da ditte produttrici di soli ricambi e accessori (24%).

CLUSTER 11 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO INDIRETTA (TRAMITE VENDITORI E/O AGENTI)

NUMEROSITÀ: 418

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (80% dei ricavi), in genere con l'ausilio di 2 o 3 agenti/rappresentanti e nel 25% dei casi di 2 o 3 venditori diretti.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività generalmente sono rappresentate da locali destinati a magazzino (832 mq) e locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (157 mq nel 61% dei casi).

Le imprese del cluster sono quasi esclusivamente società (78% di capitali e 16% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 8 addetti, di cui 6 dipendenti.

L'offerta comprende pezzi di ricambio auto (61% dei ricavi), gomme e ruote (61% dei ricavi nel 13% dei casi), accessori auto (portapacchi, portasci, ecc.) (30% nel 17%), pezzi di ricambio moto (20% nel 15%), materiali di consumo (oli, lubrificanti, antigelo, ecc.) (19% nel 36%) e altri accessori (spugne, pelli, adesivi, ecc.) (17% nel 13%).

La clientela è rappresentata per lo più da utilizzatori professionali (meccanici, elettrauto, officine, ecc.) (40% dei ricavi), strutture distributive (commercianti al dettaglio, commercianti all'ingrosso) (39%) e altre imprese (44% dei ricavi nel 30% dei casi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in prevalenza da ditte produttrici di soli ricambi e accessori (57% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (36%).

CLUSTER 12 - IMPRESE CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA AL DETTAGLIO PER LO PIÙ DI PEZZI DI RICAMBIO AUTO

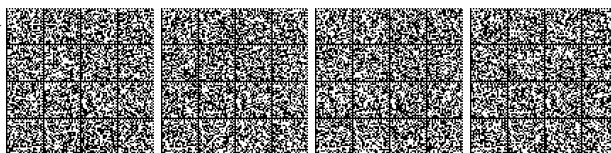
NUMEROSITÀ: 2.526

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita al dettaglio (88% dei ricavi) e l'offerta comprende per lo più pezzi di ricambio auto (76% dei ricavi) e talvolta è integrata da accessori auto (portapacchi, portascì, ecc.) (17% dei ricavi nel 48% dei casi) e materiali di consumo (oli, lubrificanti, antigelo, ecc.) (15% nel 75%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività generalmente sono rappresentate da locali destinati a magazzino (150 mq) e locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (65 mq).

Le imprese del cluster sono sia ditte individuali (52% dei casi) sia società (32% di persone e 16% di capitali); nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

La clientela è rappresentata per lo più da privati (61% dei ricavi), utilizzatori professionali (meccanici, elettrauto, officine, ecc.) (27%) e altre imprese (23% dei ricavi nel 37% dei casi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in prevalenza da commercianti all'ingrosso (71% degli acquisti) e da ditte produttrici di soli ricambi e accessori (21%).

SUB ALLEGATO 8.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Intercetta	-104,90827207	-94,72343012	-1.115,39710115	-141,33485371	-115,23026256	-98,07131440
Tipologia di vendita: Ingrosso tradizionale con vendita al banco	1,50299401	1,51818539	1,60099671	1,56662194	1,55732208	1,92744966
Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti)	1,47006297	1,45978935	1,61416571	2,24950378	2,20761890	1,53647220
Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)	1,48337451	1,50363439	1,45589593	1,69544402	1,71747678	1,59092393
Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc.	1,51530580	1,52850908	1,66886274	1,63222492	1,66181707	1,56527027
Tipologia di vendita: Vendita al dettaglio	1,53990730	1,50628319	1,51652759	1,48701331	1,47905432	1,51291885
Tipologia di vendita: Provvigioni per intermediazione di vendita in conto terzi e/o conto deposito	1,52837043	1,50599921	22,27740364	1,69139091	1,68264138	1,61695748
Tipologia di offerta: Gomme e ruote	0,64081920	0,11632725	0,21238754	0,68036417	0,13757791	0,12959650
Tipologia di offerta: Altri pezzi di ricambio moto	0,09084574	0,42390433	0,10352618	0,08746496	0,08465772	0,08484836
Tipologia di offerta: Accessori moto (parabrezza, bauletti, ecc.)	0,07458296	0,61114446	0,08853029	-0,00883615	-0,02637422	0,06089719
Tipologia di offerta: Abbigliamento tecnico sportivo (caschi, tute, guanti, stivali, ecc.)	0,09484211	0,45056784	0,09316385	0,11906114	0,10240121	0,10772004
Accessori auto e altri pezzi di ricambio auto	0,13877404	0,09604715	0,18473390	0,13011037	0,20639640	0,18003450
Tipologia di clientela: Privati	0,00811631	0,04601568	-0,01516086	-0,00903636	0,00075295	-0,00217361

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Intercetta	-152,35168939	-104,84518794	-123,52373348	-77,41652691	-157,76436426	-84,23658116
Tipologia di vendita: Ingrosso tradizionale con vendita al banco	1,56484736	1,53878550	1,95967145	1,48797537	1,60597128	1,51908061
Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti)	1,63956522	2,18851153	1,54766159	1,44456630	1,71278495	1,46145965
Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)	1,71125567	1,69964690	1,57666980	1,48525862	3,36981366	1,51104824
Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc.	3,12931634	1,63835672	1,54174500	1,49809803	1,72363242	1,53248720
Tipologia di vendita: Vendita al dettaglio	1,52161300	1,45465754	1,52255632	1,51015166	1,50528875	1,52738873
Tipologia di vendita: Provvigioni per intermediazione di vendita in conto terzi e/o conto deposito	1,72016380	1,68571317	1,63675982	1,51375956	1,59255768	1,53170576
Tipologia di offerta: Gomme e ruote	0,13786955	0,05844402	0,66105490	0,11323537	0,11810301	0,13190354
Tipologia di offerta: Altri pezzi di ricambio moto	0,09944826	0,11312094	0,08882312	0,10149502	0,06408346	0,08431694
Tipologia di offerta: Accessori moto (parabrezza, bauletti, ecc.)	-0,09764981	0,01174120	0,07758021	0,10326439	0,01761318	0,05742899
Tipologia di offerta: Abbigliamento tecnico sportivo (caschi, tute, guanti, stivali, ecc.)	0,13435544	0,11245813	0,12797812	0,07897102	0,13714757	0,07811667
Accessori auto e altri pezzi di ricambio auto	0,19665696	0,04492275	0,13609522	0,09413379	0,16932058	0,19909847
Tipologia di clientela: Privati	0,00067480	-0,00404309	-0,00594695	0,02986900	0,01354700	0,01829961

Dove:

Accessori auto e altri pezzi di ricambio auto: Tipologia di offerta: Accessori auto (portapacchi, portascì, ecc.) + Tipologia di offerta: Altri pezzi di ricambio auto.

SUB ALLEGATO 8.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[34]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[34]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[35]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[36]);
- ***Provvigioni sulle vendite*** = (Volume delle provvigioni*100) / (Volume delle vendite);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[37]).

---

[34] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[35] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[36] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[37] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[38];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[38] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria;
- **Volume delle provvigioni** = Volume delle provvigioni di "Motoveicoli nuovi" + Volume delle provvigioni di "Motoveicoli usati" + Volume delle provvigioni di "Autoveicoli nuovi" + Volume delle provvigioni di "Autoveicoli usati" + Volume delle provvigioni di "Accessori auto" + Volume delle provvigioni di "Accessori moto" + Volume delle provvigioni di "Ricambi e materiali di consumo" + Volume delle provvigioni di "Abbigliamento tecnico sportivo" + Volume delle provvigioni di "Altri prodotti";
- **Volume delle vendite** = Volume delle vendite di "Motoveicoli nuovi" + Volume delle vendite di "Motoveicoli usati" + Volume delle vendite di "Autoveicoli nuovi" + Volume delle vendite di "Autoveicoli usati" + Volume delle vendite di "Accessori auto" + Volume delle vendite di "Accessori moto" + Volume delle vendite di "Ricambi e materiali di consumo" + Volume delle vendite di "Abbigliamento tecnico sportivo" + Volume delle vendite di "Altri prodotti".

[38] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 8.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita al dettaglio per lo più di gomme e ruote

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	3,92	23,02	36,57	45,87	59,69	77,42	98,15	116,60	130,95	154,85	190,85	226,52	269,96	302,06	372,33	441,01	578,29	718,78	1.221,67
Provvigioni sulle vendite	Tutti i soggetti	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,05	3,05	3,05	3,05	3,05	4,98	4,98	4,98	4,98	4,98	8,50	8,50

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,06	1,19	1,22	1,25	1,27	1,29	1,30	1,32	1,34	1,36	1,39	1,42	1,44	1,48	1,51	1,61	1,71	1,96	2,60
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	1,20	1,25	1,28	1,29	1,31	1,33	1,36	1,38	1,40	1,43	1,44	1,47	1,49	1,53	1,56	1,67	1,83	2,34
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-0,62	2,27	4,13	5,49	7,17	9,26	11,08	11,94	13,69	16,00	17,26	19,18	22,13	25,08	27,00	30,11	33,09	37,87	45,41
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3,55	9,94	13,02	16,21	21,59	23,61	27,93	29,66	31,35	32,48	35,68	39,73	42,44	44,11	45,62	48,55	51,24	58,52	71,59

Cluster 2 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita al dettaglio per lo più di ricambi e accessori moto

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	34,34	85,32	123,83	159,20	188,79	210,73	242,48	288,00	325,13	372,47	414,69	455,29	506,17	564,84	656,48	774,97	941,59	1.255,51	1.946,36
Provvigioni sulle vendite	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,91	5,00	5,00	5,00	6,02	7,01	7,01	8,00	8,60	8,60	9,33	10,00	10,00	10,00	10,00	11,50	11,50

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,07	1,16	1,19	1,22	1,26	1,28	1,30	1,32	1,33	1,35	1,38	1,41	1,43	1,47	1,50	1,53	1,60	1,75	2,26
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,14	1,21	1,25	1,29	1,32	1,35	1,36	1,39	1,41	1,44	1,46	1,49	1,53	1,57	1,62	1,69	1,74	1,87	2,16
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-1,38	2,08	3,55	5,20	6,42	7,43	8,77	10,03	11,29	12,87	14,67	16,73	18,41	20,99	24,28	26,75	29,91	33,79	40,92
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-2,37	2,23	5,48	8,98	10,91	13,14	17,37	19,11	21,18	24,45	26,58	29,29	31,90	33,59	35,91	38,23	42,82	47,36	58,95

Cluster 3 - Attività rappresentata prevalentemente da intermediazione di vendita in conto terzi e/o conto deposito

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	154,71
Provvigioni sulle vendite	Tutti i soggetti	1,50	2,69	3,00	3,58	4,00	4,58	5,00	5,00	5,67	6,04	6,73	7,13	8,00	9,00	10,00	10,18	13,72	16,78	29,66

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,67	2,24	2,77	3,49	4,05	4,29	5,46	5,70	6,77	8,06	9,26	11,40	12,43	14,12	16,69	18,39	21,11	34,07	137,81
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2,48	3,62	5,13	6,20	6,91	7,89	9,17	10,23	11,10	12,07	12,89	14,20	15,69	17,53	19,25	21,92	28,62	33,75	52,49
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	5,42	7,91	10,34	12,47	16,32	18,82	21,46	22,75	24,92	26,78	29,09	32,81	34,91	39,32	43,82	47,36	50,37	61,32	73,52
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	8,08	12,38	15,92	18,58	21,43	23,84	26,58	28,66	30,91	33,46	35,03	38,45	42,19	46,31	50,51	57,32	64,97	78,38	96,06

Cluster 4 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) per lo più di gomme e ruote

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,63	5,85	14,32	32,75	46,85	52,45	63,89	76,88	88,13	95,68	116,06	128,94	148,48	168,95	201,35	282,46	369,46	492,52
Provvigioni sulle vendite	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	4,06	4,06	4,06	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,44	5,44	5,44	7,87	7,87	7,87	9,25

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,01	1,05	1,09	1,13	1,14	1,15	1,18	1,20	1,21	1,22	1,24	1,25	1,26	1,27	1,31	1,36	1,52	1,61	1,98
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,08	1,11	1,13	1,16	1,19	1,21	1,25	1,26	1,29	1,30	1,33	1,39	1,41	1,46	1,52	1,69	1,79	2,56	8,78
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-14,24	1,13	4,15	8,80	14,68	16,89	20,76	21,89	23,53	28,95	31,66	34,48	38,61	41,44	47,54	54,41	62,75	68,49	73,80
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-1,86	5,51	9,70	17,19	22,63	24,99	30,05	31,65	33,83	35,30	38,13	39,55	43,97	49,86	52,29	55,31	61,85	66,87	74,70

Cluster 5 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) per lo più di pezzi di ricambio auto

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	6,82	17,28	29,74	41,24	54,15	68,64	82,92	95,85	111,86	130,06	147,04	168,13	191,70	231,51	286,65	350,55	457,13	621,28
Provvigioni sulle vendite	Tutti i soggetti	0,00	1,52	3,47	3,60	4,00	4,00	4,45	4,98	5,24	6,00	6,06	8,21	9,22	9,86	10,00	10,00	10,03	11,99	15,92

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,10	1,14	1,17	1,21	1,23	1,25	1,27	1,29	1,32	1,34	1,36	1,39	1,42	1,46	1,51	1,59	1,68	1,92	2,37
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,13	1,18	1,22	1,25	1,27	1,30	1,32	1,35	1,37	1,39	1,43	1,45	1,48	1,53	1,58	1,65	1,80	2,06	2,59
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,25	4,05	7,50	11,65	15,31	17,73	20,25	22,81	24,89	27,95	29,86	31,58	34,31	38,39	41,51	46,11	50,62	59,36	76,80
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3,40	9,77	14,75	17,98	22,05	25,01	28,03	30,44	33,07	35,15	37,65	39,79	41,99	44,94	47,60	53,55	60,56	70,02	82,89

Cluster 6 - Imprese che effettuano prevalentemente vendita al banco

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	29,01	55,84	74,07	91,41	110,72	130,32	150,22	166,57	191,82	214,36	242,78	268,01	301,74	353,67	410,49	480,73	581,01	715,78	1.123,00
Provvigioni sulle vendite	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	1,51	2,06	2,23	3,49	3,82	4,00	4,01	5,00	7,00	7,54	9,39	11,02	12,31	16,14

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,09	1,16	1,19	1,20	1,22	1,25	1,26	1,28	1,30	1,32	1,34	1,36	1,39	1,41	1,45	1,49	1,55	1,68	1,91
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	1,22	1,26	1,29	1,30	1,31	1,33	1,35	1,37	1,39	1,40	1,42	1,44	1,47	1,51	1,55	1,62	1,82	2,61
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,36	8,47	13,38	17,44	19,98	23,70	26,42	29,00	30,39	32,33	33,92	35,89	37,51	39,24	41,64	44,62	48,14	53,93	70,56
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5,30	15,26	20,32	23,40	26,26	28,56	30,32	31,88	33,55	34,88	36,35	37,66	39,51	41,14	43,13	45,68	49,31	54,93	66,86

Cluster 7 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc.

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	6,55	17,41	28,94	46,23	61,37	75,58	88,52	109,58	125,62	146,69	180,32	204,98	235,94	280,78	330,50	460,66	659,40
Provvigioni sulle vendite	Tutti i soggetti	2,62	2,62	2,62	2,62	6,93	6,93	6,93	6,93	7,77	7,77	7,77	10,00	10,00	10,00	10,00	11,11	11,11	11,11	14,46

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,10	1,12	1,13	1,20	1,23	1,26	1,27	1,27	1,30	1,32	1,34	1,36	1,38	1,38	1,41	1,47	1,54	1,64	2,21
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,12	1,18	1,23	1,26	1,29	1,31	1,33	1,35	1,39	1,42	1,44	1,48	1,52	1,57	1,62	1,74	1,86	2,16	3,48
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,88	6,61	12,20	15,89	18,92	23,42	28,39	32,09	34,10	35,56	37,65	39,42	41,88	44,38	44,77	48,73	55,35	62,60	73,93
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,04	6,10	12,50	17,83	20,55	23,71	28,33	31,47	33,97	37,74	40,72	45,23	47,85	52,15	56,92	64,29	71,60	83,17	96,20

Cluster 8 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	6,58	14,39	27,13	38,28	52,45	67,13	84,23	103,75	117,27	138,04	159,80	179,93	218,79	259,08	305,92	362,58	490,99	791,17
Provvigioni sulle vendite	Tutti i soggetti	0,00	0,00	3,00	4,40	5,00	5,00	6,14	6,20	6,20	7,75	10,00	10,00	11,53	12,33	12,33	12,58	15,00	16,67	16,67

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,96	1,15	1,20	1,23	1,25	1,27	1,28	1,30	1,33	1,35	1,39	1,42	1,45	1,50	1,57	1,62	1,82	1,94	2,35
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	1,23	1,28	1,32	1,33	1,35	1,38	1,43	1,45	1,49	1,52	1,56	1,61	1,69	1,77	1,86	1,95	2,18	3,12
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-3,97	3,48	6,16	8,70	11,65	13,84	15,79	19,51	23,22	25,40	27,86	29,96	32,58	36,67	39,61	43,89	47,98	56,71	65,09
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-1,72	7,07	10,61	13,88	17,70	19,98	23,57	26,04	28,36	31,64	35,41	36,94	41,90	46,67	50,29	56,38	60,97	70,99	86,66

Cluster 9 - Imprese che effettuano prevalentemente vendita al banco per lo più di gomme e ruote

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	10,94	32,04	43,52	59,60	70,25	82,84	101,73	109,00	122,57	133,93	138,65	173,18	194,42	226,18	252,29	318,58	399,41	510,48	711,88
Provvigioni sulle vendite	Tutti i soggetti	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,04	1,09	1,14	1,18	1,21	1,23	1,26	1,27	1,29	1,30	1,32	1,33	1,39	1,48	1,51	1,56	1,57	1,73	1,98
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,11	1,15	1,18	1,23	1,24	1,26	1,28	1,29	1,32	1,32	1,35	1,39	1,39	1,42	1,48	1,49	1,52	1,55	1,61
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-9,74	-0,06	1,69	7,12	12,49	16,66	20,04	23,39	24,76	26,69	28,38	30,11	31,36	34,30	36,88	40,62	54,61	56,30	75,83
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-1,32	13,53	17,53	26,39	30,23	31,02	34,89	37,42	39,74	43,45	44,50	46,84	47,79	49,46	51,19	57,59	59,86	71,87	74,72

Cluster 10 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita al dettaglio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	37,49	80,76	121,61	162,34	197,76	234,52	264,06	301,27	347,56	392,24	446,24	491,35	555,37	627,52	727,63	837,22	1.095,80	1.453,67	2.509,62
Provvigioni sulle vendite	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,00	5,00	5,06	9,87	9,87	10,00	10,00	11,22	14,37	14,37	15,00	15,00

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,07	1,15	1,18	1,20	1,23	1,24	1,26	1,28	1,30	1,32	1,35	1,37	1,40	1,44	1,50	1,58	1,67	1,83	2,43
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,10	1,19	1,25	1,28	1,30	1,33	1,35	1,38	1,41	1,45	1,48	1,50	1,54	1,58	1,64	1,79	1,96	2,41	3,12
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-0,51	1,96	3,55	5,36	7,30	8,48	10,58	12,17	13,94	15,44	17,36	18,73	20,70	22,75	24,65	26,98	30,07	34,64	43,49
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-1,08	2,44	4,78	7,99	9,80	12,40	14,54	16,91	18,28	22,06	24,02	25,75	28,22	30,44	32,36	36,55	40,31	43,56	53,58

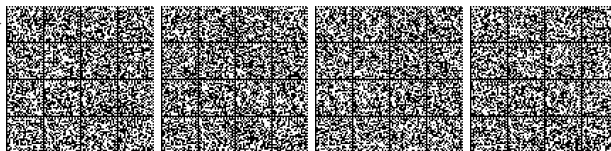
Cluster 11 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	24,46	43,45	53,36	68,22	82,94	94,08	105,96	117,58	128,33	140,16	152,25	167,65	182,52	205,32	227,86	271,06	327,08	425,55
Provvigioni sulle vendite	Tutti i soggetti	0,00	3,13	3,55	3,98	4,00	5,00	5,13	5,61	5,78	6,39	7,67	8,00	8,13	8,24	9,93	10,00	10,63	13,00	15,00

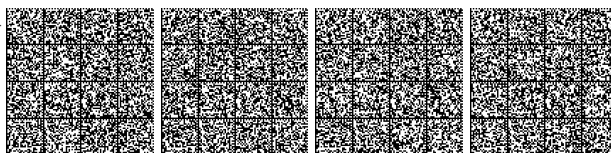
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,15	1,21	1,26	1,28	1,30	1,33	1,33	1,35	1,37	1,37	1,39	1,42	1,43	1,44	1,47	1,50	1,59	1,70	2,08
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,17	1,25	1,29	1,32	1,35	1,37	1,38	1,41	1,43	1,45	1,49	1,51	1,54	1,60	1,64	1,69	1,87	2,05	2,46
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	8,09	20,53	27,52	29,96	32,43	34,69	35,72	36,88	40,46	42,16	43,98	45,08	49,90	52,90	54,61	60,19	65,49	70,20	77,70
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	6,45	19,20	27,77	32,99	36,01	38,86	42,06	44,32	46,69	49,50	51,65	55,30	57,34	60,04	63,03	67,80	73,14	84,09	99,48

Cluster 12 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita al dettaglio per lo più di pezzi di ricambio auto

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	41,72	92,90	135,42	164,68	202,72	234,74	268,44	306,87	348,88	388,71	431,87	480,03	523,77	594,04	666,27	766,80	929,58	1.204,62	1.869,92
Provvigioni sulle vendite	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,93	2,93	3,00	3,03	4,21	4,36	4,97	5,00	5,00	8,00	10,00

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,10	1,16	1,19	1,20	1,22	1,24	1,25	1,26	1,28	1,29	1,31	1,32	1,35	1,37	1,41	1,46	1,53	1,67	2,15
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	1,20	1,24	1,27	1,29	1,31	1,33	1,35	1,37	1,39	1,42	1,44	1,47	1,51	1,56	1,63	1,76	2,03	2,82
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,69	4,28	6,85	9,30	11,47	13,35	15,33	17,35	19,31	21,21	23,46	25,15	27,16	29,31	31,11	33,13	36,02	40,40	48,97
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,18	4,48	9,38	13,03	16,81	19,23	22,13	23,78	26,12	27,75	29,71	31,46	33,19	35,38	37,83	40,63	43,88	48,01	56,33

SUB ALLEGATO 8.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,22	3,48	17,26	122,12
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,25	3,48	21,59	122,12
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,19	3,48	16,73	122,12
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,21	3,48	20,78	122,12
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,00	99999,00	18,82	122,12
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,00	99999,00	19,74	122,12
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,13	3,48	20,76	122,12
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,16	3,48	22,63	122,12
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,18	3,48	20,25	122,12
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	3,48	22,05	122,12
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,19	3,48	19,98	122,12
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,22	3,48	23,40	122,12
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,20	3,48	18,92	122,12
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,23	3,48	23,71	122,12
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,20	3,48	19,51	122,12
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,23	3,48	23,57	122,12
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,18	3,48	20,04	122,12
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	3,48	23,39	122,12
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,20	3,48	18,73	122,12
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,25	3,48	22,06	122,12
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,21	3,48	27,52	122,12
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,21	3,48	27,77	122,12
12	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,20	3,48	21,21	122,12
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,24	3,48	23,78	122,12

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)		Provvigioni sulle vendite	
		Soglia minima	Soglia minima	Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	578,00	4,00	29,66
2	Tutti i soggetti	0,00	775,00	4,00	29,66
3	Tutti i soggetti	0,00	491,00	4,00	29,66
4	Tutti i soggetti	0,00	493,00	4,00	29,66
5	Tutti i soggetti	0,00	493,00	4,00	29,66
6	Tutti i soggetti	0,00	581,00	4,00	29,66
7	Tutti i soggetti	0,00	461,00	4,00	29,66
8	Tutti i soggetti	0,00	491,00	4,00	29,66
9	Tutti i soggetti	0,00	510,00	4,00	29,66
10	Tutti i soggetti	0,00	767,00	4,00	29,66
11	Tutti i soggetti	0,00	426,00	4,00	29,66
12	Tutti i soggetti	0,00	767,00	4,00	29,66

SUB ALLEGATO 8.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita al dettaglio per lo più di gomme e ruote

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,85	2,97	4,05	4,82	5,43	6,56	7,44	8,78	9,45	10,66	11,93	13,21	15,23	19,22
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	10,00	17,14	19,97	20,82	21,70	22,43	23,63	24,72	26,10	26,62	28,81	29,23	31,65	39,48
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,01	0,13	0,24	0,37	0,48	0,59	0,73	0,93	1,05	1,23	1,50	1,75	2,00	2,41	2,74	3,16	4,12	6,33
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	3,92	23,02	36,57	45,87	59,69	77,42	98,15	116,60	130,95	154,85	190,85	226,52	269,96	302,06	372,33	441,01	578,29	718,78	1.221,67

Cluster 2 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita al dettaglio per lo più di ricambi e accessori moto

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,33	1,71	2,66	3,76	4,71	6,04	7,35	8,58	9,81	11,17	12,76	14,52	16,06	18,89	22,92
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,05	4,52	13,59	17,54	18,64	23,18	24,67	26,75	28,47	30,01	37,64	45,87
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,03	0,18	0,28	0,38	0,48	0,61	0,70	0,80	0,94	1,11	1,29	1,47	1,66	2,05	2,40	2,78	3,91	7,34
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	34,34	85,32	123,83	159,20	188,79	210,73	242,48	288,00	325,13	372,47	414,69	455,29	506,17	564,84	656,48	774,97	941,59	1.255,51	1.946,36

Cluster 3 - Attività rappresentata prevalentemente da intermediazione di vendita in conto terzi e/o conto deposito

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,30	2,77	5,18	7,60	10,17	11,50	13,07	14,22	16,11	17,31	18,64	20,03	22,39	23,70	24,77	26,61
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	6,87	8,69	12,16	15,48	19,19	20,45	21,24	21,49	23,39	24,35	24,71	25,12	25,33	27,96	28,24	28,96	39,87
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,22	0,47	0,75	1,06	1,31	1,50	1,64	1,82	1,98	2,18	2,42	2,67	3,18	3,56	4,67	7,34	11,49	17,28
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	154,71

Cluster 4 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) per lo più di gomme e ruote

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,89	4,23	5,81	7,11	8,14	9,33	10,41	12,35	12,99	15,38	17,04	17,46	19,70	20,18	22,85
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	2,05	5,78	8,48	11,49	15,74	17,88	18,67	20,28	22,92	23,76	23,96	24,54	25,42	28,24	28,63	30,44	36,30	52,71
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,03	0,08	0,13	0,16	0,22	0,30	0,37	0,49	0,62	0,73	0,86	1,05	1,24	1,60	1,81	2,22	2,79	3,75	6,11
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,63	5,85	14,32	32,75	46,85	52,45	63,89	76,88	88,13	95,68	116,06	128,94	148,48	168,95	201,35	282,46	369,46	492,52

Cluster 5 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) per lo più di pezzi di ricambio auto

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,89	2,29	3,38	4,37	5,32	6,30	7,18	8,59	9,59	11,24	12,65	14,11	16,46	18,29	19,87	24,32
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,18	6,25	12,32	16,80	18,59	21,08	22,65	24,72	26,28	27,27	29,81	31,56	33,92	39,43	68,93	100,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,02	0,12	0,19	0,26	0,33	0,41	0,47	0,54	0,67	0,79	0,92	1,10	1,28	1,44	1,72	2,05	2,43	3,15	5,21
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	6,82	17,28	29,74	41,24	54,15	68,64	82,92	95,85	111,86	130,06	147,04	168,13	191,70	231,51	286,65	350,55	457,13	621,28

Cluster 6 - Imprese che effettuano prevalentemente vendita al banco

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,15	2,23	3,05	3,93	4,85	5,63	6,50	7,42	8,50	9,53	10,80	12,28	13,77	15,78	19,29
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,03	9,97	10,76	13,63	18,42	20,24	22,81	25,14	26,76	28,15	30,38	33,92	43,29	58,85
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,04	0,14	0,22	0,31	0,38	0,45	0,53	0,62	0,72	0,80	0,93	1,08	1,22	1,44	1,75	2,08	2,48	3,17	4,89
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	29,01	55,84	74,07	91,41	110,72	130,32	150,22	166,57	191,82	214,36	242,78	268,01	301,74	353,67	410,49	480,73	581,01	715,78	1.123,00

Cluster 7 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc.

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,53	3,11	4,38	4,94	5,63	6,43	7,22	8,35	9,58	10,93	11,75	12,87	14,65	16,64	19,41	23,07
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,46	8,74	14,30	17,19	20,94	21,07	23,20	24,60	26,08	26,62	28,60	29,40	36,23	40,37	66,90
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,01	0,12	0,17	0,22	0,28	0,36	0,48	0,54	0,62	0,72	0,85	1,01	1,19	1,37	1,64	2,04	2,59	3,03	5,19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	6,55	17,41	28,94	46,23	61,37	75,58	88,52	109,58	125,62	146,69	180,32	204,98	235,94	280,78	330,50	460,66	659,40

Cluster 8 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,32	1,81	3,55	4,85	5,96	7,12	8,37	9,54	10,86	11,62	12,82	14,59	16,06	17,69	19,68	23,89
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	5,37	5,66	9,42	12,71	16,82	19,75	21,57	22,38	23,57	25,98	27,45	27,90	30,43	36,02	58,62
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,09	0,15	0,22	0,31	0,39	0,49	0,58	0,67	0,79	1,02	1,14	1,33	1,55	1,81	2,36	2,85	4,69	7,82
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	6,58	14,39	27,13	38,28	52,45	67,13	84,23	103,75	117,27	138,04	159,80	179,93	218,79	259,08	305,92	362,58	490,99	791,17

Cluster 9 - Imprese che effettuano prevalentemente vendita al banco per lo più di gomme e ruote

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,32	2,72	3,72	4,41	5,10	5,58	6,26	6,99	7,71	10,68	12,15	13,15	14,12	15,24	16,55	19,65
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	5,66	5,66	10,84	23,10	23,10	23,38	24,66	24,74	25,36	25,36	28,15	28,65	28,65	30,25	31,35	33,74	87,34	87,34
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,07	0,12	0,22	0,26	0,37	0,44	0,49	0,56	0,66	0,89	1,04	1,25	1,38	1,55	1,87	2,75	3,64	4,25	5,68
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	10,94	32,04	43,52	59,60	70,25	82,84	101,73	109,00	122,57	133,93	138,65	173,18	194,42	226,18	252,29	318,58	399,41	510,48	711,88

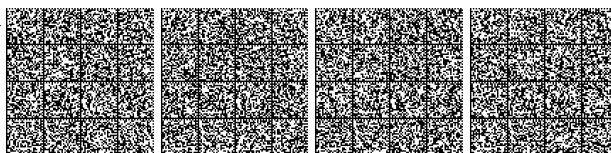
Cluster 10 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita al dettaglio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,60	1,74	2,67	3,68	4,97	6,10	7,38	8,60	10,12	12,10	14,53	16,91	19,52
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	2,83	11,29	16,39	17,14	20,28	20,83	22,51	23,79	24,35	26,13	29,31	29,68	29,70	40,71	50,25	100,01
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,07	0,15	0,24	0,35	0,45	0,58	0,71	0,86	1,06	1,23	1,45	1,70	2,03	2,33	2,88	4,06	6,57
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	37,49	80,76	121,61	162,34	197,76	234,52	264,06	301,27	347,56	392,24	446,24	491,35	555,37	627,52	727,63	837,22	1.095,80	1.453,67	2.509,62

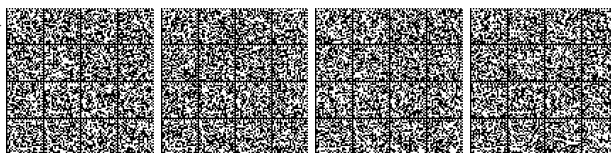
Cluster 11 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,28	2,86	4,23	5,04	5,69	6,44	7,01	7,75	8,11	8,95	9,82	10,96	12,09	13,51	16,43	19,45
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	2,58	4,95	8,54	14,46	17,89	21,72	23,96	24,75	25,41	27,90	28,84	30,92	34,88	37,31	51,47
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,09	0,20	0,25	0,33	0,37	0,45	0,52	0,61	0,71	0,83	0,92	1,04	1,31	1,50	1,70	1,92	2,32	2,77	4,20
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	24,46	43,45	53,36	68,22	82,94	94,08	105,96	117,58	128,33	140,16	152,25	167,65	182,52	205,32	227,86	271,06	327,08	425,55

Cluster 12 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita al dettaglio per lo più di pezzi di ricambio auto

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,32	1,16	2,08	3,07	3,99	4,78	5,65	6,90	8,22	9,94	11,44	13,74	16,31	19,81
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	3,41	8,19	10,09	14,34	17,92	19,64	21,11	22,77	23,30	24,84	26,15	26,25	28,06	30,18	37,97	67,18
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,03	0,11	0,18	0,26	0,33	0,41	0,50	0,59	0,69	0,81	0,96	1,11	1,29	1,55	1,89	2,24	2,75	4,76
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	41,72	92,90	135,42	164,68	202,72	234,74	268,44	306,87	348,88	388,71	431,87	480,03	523,77	594,04	666,27	766,80	929,58	1.204,62	1.869,92

SUB ALLEGATO 8.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	25,00	55,00
2	Tutti i soggetti	25,00	55,00
3	Tutti i soggetti	30,00	60,00
4	Tutti i soggetti	25,00	55,00
5	Tutti i soggetti	25,00	55,00
6	Tutti i soggetti	25,00	55,00
7	Tutti i soggetti	25,00	55,00
8	Tutti i soggetti	25,00	55,00
9	Tutti i soggetti	25,00	55,00
10	Tutti i soggetti	25,00	55,00
11	Tutti i soggetti	25,00	55,00
12	Tutti i soggetti	25,00	55,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	4,89	578,00
2	Tutti i soggetti	4,76	775,00
3	Tutti i soggetti	7,34	491,00
4	Tutti i soggetti	4,69	493,00
5	Tutti i soggetti	4,69	493,00
6	Tutti i soggetti	4,89	581,00
7	Tutti i soggetti	4,20	461,00
8	Tutti i soggetti	4,69	491,00
9	Tutti i soggetti	4,89	510,00
10	Tutti i soggetti	4,76	767,00
11	Tutti i soggetti	4,20	426,00
12	Tutti i soggetti	4,76	767,00

SUB ALLEGATO 8.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministrazione (società di persone)	1,0029	0,9283	0,8285	0,9577	0,9757	0,9495
CVPROD, quota fino a 10.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 100.000 euro	0,1733	-	-	-	0,1959	-
CVPROD, quota fino a 30.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 50.000 euro	-	0,2195	-	0,2888	-	-
CVPROD, quota fino a 600.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD	1,0263	1,0983	1,1254	1,0372	1,0693	1,0591
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante	0,0843	-	-	-	-	0,0429
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	24.522,0129	31.916,3712	27.152,0997	32.352,5906	51.657,1536	28.097,3632
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,0983	1,0656	1,4041	1,2305	1,0241	1,0699
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5(*)	-	-	-	-	-	97,8630
Valore beni strumentali mobili(*)	0,1168	0,0631	-	0,1847	0,0946	-
Volume intermediato, quota fino a 500.000 euro	-	-	0,0529	-	-	-
Volume intermediato	-	-	0,0103	-	-	-

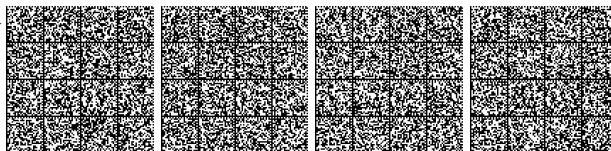
VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministrazione (società di persone)	0,8399	0,9936	1,1166	0,8915	0,8823	0,9108
CVPROD, quota fino a 10.000 euro	-	-	-	-	-	0,7002
CVPROD, quota fino a 100.000 euro	0,1366	0,1325	0,1975	-	-	-
CVPROD, quota fino a 30.000 euro	-	-	-	0,2293	-	-
CVPROD, quota fino a 50.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 600.000 euro	-	-	-	-	0,1076	-
CVPROD	1,0655	1,0486	1,0404	1,0812	1,0369	1,0830
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante	-	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	51.851,0315	49.408,5321	27.194,9145	24.933,9007	56.735,2553	37.116,4832
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,1895	1,4044	1,1829	1,2727	1,1791	1,1829
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5(*)	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili(*)	0,2296	0,1407	0,1235	0,1565	0,1345	0,1080
Volume intermediato, quota fino a 500.000 euro	-	-	-	-	-	-
Volume intermediato	-	-	-	-	-	-

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria;
- **Volume intermediato** = Volume delle vendite di "Concessionarie (reti ufficiali di vendita) e/o altri commercianti di veicoli" + Volume delle vendite di "Agenti di commercio/agenzie di intermediazione" + Volume delle vendite di "Produttori/importatori" + Volume delle vendite di "Privati" + Volume delle vendite di "Altro".

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni e del livello del reddito disponibile per abitante, riferito ad una variabile della funzione di ricavo, è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 9

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM15B

COMMERCIO AL DETTAGLIO DI MATERIALE PER OTTICA, FOTOGRAFIA, CINEMATOGRAFIA, STRUMENTI DI PRECISIONE

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM15B, evoluzione dello studio UM15B.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM15B è quella relativa al seguente codice ATECO 2007:

- 47.78.20 - Commercio al dettaglio di materiale per ottica e fotografia.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM15B per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 10.457.

Nella prima fase di analisi 621 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 186 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro D);

- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 9.650.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 9.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 9.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dei seguenti studi:

- "Territorialità del commercio"[9];
- "Territorialità del livello delle retribuzioni"[10];

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

- "Territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale"[11].

La "Territorialità del commercio" differenzia il territorio nazionale sulla base delle caratteristiche della rete distributiva, in rapporto al suo grado di modernizzazione e di copertura dei servizi di prossimità, e allo sviluppo socio-economico del territorio, per comune.

La "Territorialità del livello delle retribuzioni" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

La "Territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli dei canoni di affitto dei locali commerciali per comune.

Nella definizione della funzione di ricavo si è operato nel seguente modo:

- le aree della territorialità del commercio sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy[12] ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi";
- il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio";
- il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi".

Nel Sub Allegato 9.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

[10] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[11] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[12] Una variabile dummy è una variabile che può assumere valore 0 o 1. Ad esempio, la variabile dummy relativa alla prima area territoriale assume valore 1 quando il soggetto esercita la propria attività nella prima area territoriale, mentre assume valore 0 per tutte le altre aree territoriali.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 9.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[13].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[14].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[15]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 9.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Durata delle scorte[16];***

---

[13] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[14] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1} vardis_1 + a_{i2} vardis_2 + \ldots + a_{im} vardis_m$$

dove:

w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*

a_{i0} è l'intercetta;

a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;

$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[15] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$\text{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove *n* è il numero complessivo di gruppi omogenei.

- ***Ricarico*[17]*;***
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*[18].**

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 9.C .

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[19] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[20] a livello comunale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 9.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 9.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[21] o indeterminato[22] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*[23];**

[16] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[17] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

[18] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[19] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[20] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[21] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[22] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

[23] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[24];
- ***Durata delle scorte***[25]***;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[26];
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[27].

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 9.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche, differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 9.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 9.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[28].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 2,9535).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità

[24] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.
[25] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.
[26] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.
[27] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.
[28] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" [28].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,8818).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[29] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[30], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[31].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[32] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

---

[29] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[30] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2 \times \text{soglia_massima} \times (\text{Esistenze iniziali} + \text{Costi acquisto materie prime} + \text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali} \times 365)]}{(2 \times \text{soglia_massima} + 365)}$$

[31] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[32] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[31].

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	48,62
2	52,06
3	47,26
4	50,80
5	50,89
6	69,65
7	47,49
8	46,40

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità"[33].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,2846
2	1,2953
3	1,3064
4	1,1413
5	1,1739
6	1,0644
7	1,2826
8	1,2298

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

[33] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[34]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 9.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[34] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 9.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- dimensionale;

- presenza di più punti vendita;

- tipologia dell'offerta;

- modalità organizzativa.

La dimensione del punto vendita ha consentito di identificare i negozi di ottica di più grandi dimensioni (cluster 5).

La presenza di più di un punto vendita ha reso possibile individuare quelle imprese che operano con più di un negozio di ottica (cluster 4).

La tipologia dell'offerta ha consentito di distinguere quelle realtà con offerta focalizzata sull'ottica (cluster 1, 2, 4, 5 e 7) da quelle con offerta focalizzata sulla fotografia (cluster 3, 6 e 8).

La modalità organizzativa ha permesso di identificare sia i negozi di ottica associati a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative (cluster 1) che quelli in franchising/affiliati (cluster 7).

Di seguito vengono descritti i cluster emersi dall'analisi.

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 - NEGOZI DI OTTICA ADERENTI A GRUPPI DI ACQUISTO, UNIONI VOLONTARIE, CONSORZI, COOPERATIVE

NUMEROSITÀ:851

I punti vendita appartenenti al cluster sono generalmente aderenti a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative e presentano un'offerta costituita prevalentemente da occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (73% dei ricavi) e occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (20%), talvolta integrata da prodotti fotografici.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (42 mq), locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa e/o esame della vista (18 mq) e locali destinati a magazzino e/o deposito (10 mq); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 5 metri lineari.

Il cluster comprende sia ditte individuali (53% dei casi) che società (47%); il personale impiegato è costituito generalmente da 2 addetti, di cui 1 dipendente.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da consumatori privati (98% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati nella maggior parte dei casi da e/o attraverso gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante (68% degli acquisti) e da imprese produttrici (25%).

Il 71% dei soggetti svolge in proprio il montaggio e la riparazione degli occhiali; nel 34% dei casi affidano tali lavorazioni ad un laboratorio ottico esterno, sostenendo costi pari a circa 3.500 euro.

CLUSTER 2 - NEGOZI DI OTTICA

NUMEROSITÀ: 5.514

In questo cluster rientrano quelle imprese con un'offerta caratterizzata prevalentemente da occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (70% dei ricavi) e occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (23%), talvolta integrata da prodotti fotografici.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (35 mq), locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa e/o esame della vista (12 mq) e locali destinati a magazzino e/o deposito (6 mq); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 4 metri lineari.

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (65% dei casi) e per la restante parte società; il personale impiegato è costituito generalmente da 1 o 2 addetti.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da consumatori privati (98% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da imprese produttrici (63% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (32%).

Il 48% dei soggetti svolge in proprio il montaggio e la riparazione degli occhiali; nel 27% dei casi affidano tali lavorazioni ad un laboratorio ottico esterno, sostenendo costi pari a circa 4.100 euro.

CLUSTER 3 - NEGOZI CON OFFERTA RAPPRESENTATA PREVALENTEMENTE DA MATERIALE FOTOGRAFICO DI CONSUMO E SERVIZIO DI SVILUPPO E STAMPA

NUMEROSITÀ: 1.040

Le imprese appartenenti al cluster si contraddistinguono per una tipologia di offerta focalizzata sul materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie (30% dei ricavi) e sullo sviluppo e la stampa di materiale fotografico (37%); inoltre sono presenti videocamere, macchine fotografiche analogiche e digitali e accessori (9% dei ricavi nel 64% dei casi), binocoli, cannocchiali e microscopi, lenti, materiale per geodesia, ecc. (4% nel 17%) e altri prodotti (14% nel 43%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (30 mq), locali destinati a magazzino e/o deposito (8 mq) e locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa (9 mq); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 3 metri lineari.

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (77% dei casi); il personale impiegato è costituito generalmente da 1 addetto.

La clientela è rappresentata in prevalenza da consumatori privati (92% dei ricavi) e talvolta da altre imprese e/o professionisti (11% dei ricavi nel 49% dei casi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da commercianti all'ingrosso (84% degli acquisti).

CLUSTER 4 - IMPRESE CHE OPERANO CON PIÙ NEGOZI DI OTTICA

NUMEROSITÀ: 726

Il presente cluster raggruppa le imprese che generalmente operano con 2 o 3 punti vendita e presentano un'offerta costituita prevalentemente da occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (66% dei ricavi) e occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (25%), talvolta integrata da prodotti fotografici.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (56 mq), locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa e/o esame della vista (21 mq), locali destinati a magazzino e/o deposito (19 mq) e locali destinati ad uffici (16 mq nel 44% dei casi); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 5 metri lineari.

Il cluster comprende prevalentemente società (71% dei casi); il personale impiegato è costituito generalmente da 5 o 6 addetti, di cui 4 dipendenti.

La clientela è rappresentata quasi esclusivamente da consumatori privati (97% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da imprese produttrici (70% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (23%).

Il 64% dei soggetti svolge in proprio il montaggio e la riparazione degli occhiali; nel 28% dei casi affidano tali lavorazioni ad un laboratorio ottico esterno, sostenendo costi pari a circa 13.900 euro.

CLUSTER 5 - NEGOZI DI OTTICA DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 683

Il presente cluster raggruppa i negozi di più grandi dimensioni con offerta costituita prevalentemente da occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (67% dei ricavi) e occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (21%), talvolta integrata da prodotti fotografici.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (85 mq), locali destinati a magazzino e/o deposito (38 mq), locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa e/o esame della vista (22 mq) e locali destinati ad uffici (17 mq nel 40% dei casi); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 6 metri lineari.

Il cluster comprende prevalentemente società (62% dei casi) e per la restante parte ditte individuali; il personale impiegato è costituito generalmente da 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

La clientela è rappresentata quasi esclusivamente da consumatori privati (96% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da imprese produttrici (69% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (26%).

Il 60% dei soggetti svolge in proprio il montaggio e la riparazione degli occhiali; nel 31% dei casi affidano tali lavorazioni ad un laboratorio ottico esterno, sostenendo costi pari a circa 7.900 euro.

CLUSTER 6 - NEGOZI DI FOTOGRAFIA CON VENDITA PREVALENTE DI VIDEOCAMERE, MACCHINE FOTOGRAFICHE E ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 292

Le imprese appartenenti al cluster si contraddistinguono per una tipologia di offerta costituita perlopiù da videocamere, macchine fotografiche analogiche e digitali e accessori (54% dei ricavi) e materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie (12%); inoltre la vendita risulta generalmente integrata da sviluppo e stampa di materiale fotografico (14% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (50 mq), locali destinati a magazzino e/o deposito (20 mq), locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa (20 mq nel 47% dei casi) e locali destinati a uffici (14 mq nel 29%); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 4 metri lineari.

Il cluster comprende sia ditte individuali (52% dei casi) che società (48%); il personale impiegato è costituito generalmente da 2 addetti, di cui 1 dipendente.

La clientela è rappresentata in prevalenza da consumatori privati (84% dei ricavi), altre imprese e/o professionisti (10%) e talvolta da altri soggetti (enti pubblici, enti privati, ecc.) (6% dei ricavi nel 47% dei casi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da commercianti all'ingrosso (64% degli acquisti) e da imprese produttrici (29%).

CLUSTER 7 - NEGOZI DI OTTICA ORGANIZZATI IN FRANCHISING/AFFILIATI

NUMEROSITÀ: 134

I punti vendita appartenenti al cluster sono organizzati generalmente sotto forma di franchising/affiliati e presentano un'offerta costituita perlopiù da occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (71% dei ricavi) e occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (24%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (55 mq), locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa e/o esame della vista (15 mq) e locali destinati a magazzino e/o deposito (12 mq); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 5 metri lineari.

Il cluster comprende sia società (52% dei casi) che ditte individuali (48%); il personale impiegato è costituito generalmente da 2 o 3 addetti, di cui 1 dipendente.

La clientela è rappresentata quasi esclusivamente da consumatori privati (96% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati nella maggior parte dei casi da e/o attraverso gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante (55% degli acquisti) e da imprese produttrici (32%).

Il 55% dei soggetti svolge in proprio il montaggio e la riparazione degli occhiali; nel 34% dei casi affidano tali lavorazioni ad un laboratorio ottico esterno, sostenendo costi pari a circa 5.900 euro.

CLUSTER 8 - NEGOZI DI FOTOGRAFIA CON OFFERTA ESTESA AI SERVIZI FOTOGRAFICI E VIDEO RIPRESE

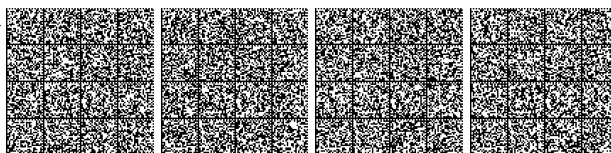
NUMEROSITÀ: 372

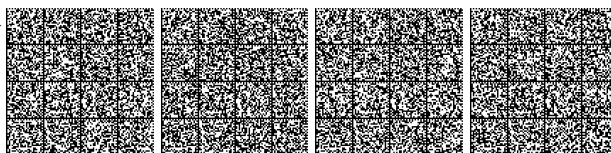
Le imprese del cluster sono generalmente negozi di fotografia con offerta estesa ai servizi fotografici e video riprese (30% dei ricavi), a cui affiancano nella maggior parte dei casi lo sviluppo e la stampa di materiale fotografico (24%). Tra i vari prodotti trattati in genere si rileva la presenza di videocamere, macchine fotografiche analogiche e digitali e accessori (8% dei ricavi), materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie (7%), binocoli, cannocchiali e microscopi, lenti, materiale per geodesia, ecc. (3% dei ricavi nel 24% dei casi) e altri prodotti (13% nel 48%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (35 mq), locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa (16 mq) e locali destinati a magazzino e/o deposito (9 mq); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 4 metri lineari.

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (70% dei casi); il personale impiegato è costituito generalmente da 1 addetto.

La clientela è rappresentata in prevalenza da consumatori privati (86% dei ricavi), altre imprese e/o professionisti (11%) e talvolta da altri soggetti (enti pubblici, enti privati, ecc.) (6% dei ricavi nel 40% dei casi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da commercianti all'ingrosso (78% degli acquisti).

SUB ALLEGATO 9.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Intercetta	-43,60387705	-11,53738437	-33,22169013	-26,90093074	-23,96517032	-69,59077034	-3167,91661382	-37,35506636
Numero addetti	0,54216032	0,49440264	0,69278143	1,39510409	1,14079226	0,55373839	-0,20402044	0,62595860
Locali destinati alla vendita per il Monopunto	0,08392868	0,07633197	0,07854451	0,07350521	0,18226322	0,07766379	0,12227435	0,08080262
Locali destinati al magazzino per il Monopunto	0,03772293	0,03759060	0,02781937	0,04593568	0,21707129	0,03258392	0,02986205	0,03217034
Totale Superficie locali destinati alla vendita per il Multipunto	-0,01247849	-0,00867768	-0,01569478	0,05400960	-0,02150223	-0,02293039	0,02046866	-0,01595541
Multipunto	5,72255484	4,74772740	5,47483134	19,87310102	9,73769205	6,54037299	14,67523924	5,62013944
Tipologia dell'offerta: Materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie	0,26648749	0,22997648	0,84716328	0,24394842	0,25756250	0,40705142	0,45215288	0,44023735
Tipologia dell'offerta: Sviluppo e stampa di materiale fotografico (anche se effettuato presso altri laboratori)	0,27265048	0,22915130	0,84976577	0,25148611	0,25876179	0,46423620	0,32334658	0,55281612
Tipologia dell'offerta: Occhiali da vista (montatura comprese le lenti da vista), occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto	0,25658351	0,26779005	0,21450255	0,26015299	0,26642592	0,23791649	0,18404091	0,20369948
Gruppi di acquisto	0,74691212	-0,02221229	0,01136051	-0,02600294	-0,02845078	0,01358377	0,06509890	-0,00431223
Modalità organizzativa: Associato a gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative	11,82712375	-0,00959496	-0,03289664	0,86568143	0,12106319	0,20338646	0,39491366	0,13630730
Tipologia dell'offerta: Servizi fotografici e video riprese	0,17908120	0,17090818	0,53602438	0,16950185	0,19607580	0,52529863	0,17238967	1,59947403
Tipologia dell'offerta: Video registratori e lettori video	0,18612226	0,17945134	0,36260839	0,16830122	0,12826974	2,22929653	0,15537562	0,58697784
Franchising	-0,03732098	-0,06343364	0,12408188	-0,00219443	-0,07093282	0,02818856	66,80730975	0,02642885

Dove:

Numero addetti = si veda la nota 38 del Sub Allegato 9.C – Formule degli indicatori.

Locali destinati alla vendita per il Monopunto = "Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce" se è compilata una sola unità locale destinata all'attività di vendita, altrimenti la variabile è pari a 0.

Locali destinati al magazzino per il Monopunto = "Locali destinati al magazzino e/o deposito" + "Strutture non annesse alle unità locali destinate alla vendita: Locali destinati al magazzino e/o deposito" se è compilata una sola unità locale destinata all'attività di vendita, altrimenti la variabile è pari a 0.

Totale Superficie locali destinati alla vendita per il Multipunto = Somma di "Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce" se sono compilate più unità locali destinate all'attività di vendita, altrimenti la variabile è pari a 0.

Multipunto = Se sono compilate più unità locali destinate all'attività di vendita la variabile è pari a 1, altrimenti è pari a 0.

Gruppi di acquisto = se barrata la casella "Associato a gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative", la variabile è pari a "Da e/o attraverso gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante", altrimenti è pari a 0.

Franchising = se barrata la casella "In franchising/affiliato", la variabile è pari a ("Occhiali da vista (montatura comprese le lenti da vista), occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto" + Occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (senza lenti da vista)"), altrimenti è pari a 0.

SUB ALLEGATO 9.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[35]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[35]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[36]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[37]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[38]).

---

[35] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[36] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[37] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[38] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[39];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[39] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[39] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 9.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Negozi di ottica aderenti a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	40,72	61,97	83,93	104,46	122,70	142,32	158,40	180,16	207,14	236,41	268,83	296,38	322,83	348,30	379,96	410,05	474,02	576,03	754,02

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,42	1,52	1,56	1,64	1,71	1,76	1,79	1,81	1,83	1,86	1,93	1,95	2,01	2,04	2,13	2,25	2,32	2,39	2,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,65	1,77	1,82	1,86	1,90	1,94	1,98	2,01	2,05	2,10	2,14	2,19	2,23	2,29	2,34	2,41	2,48	2,61	2,75
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	13,31	18,47	21,03	22,60	25,39	27,11	28,44	29,95	31,59	33,74	35,02	36,86	38,38	41,24	42,87	47,68	53,16	58,24	68,52
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	16,13	20,89	24,22	27,63	30,53	32,70	34,32	36,76	38,80	40,75	42,59	44,60	46,60	49,12	51,52	54,75	58,26	64,74	75,83

Cluster 2 - Negozi di ottica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	25,59	46,22	68,18	92,37	116,37	141,09	168,00	192,14	219,57	251,02	285,68	321,14	364,29	401,94	441,19	504,02	599,93	752,00	1.066,14

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,31	1,40	1,48	1,54	1,58	1,61	1,64	1,68	1,70	1,74	1,79	1,83	1,88	1,95	2,02	2,11	2,23	2,40	2,81
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,48	1,61	1,70	1,76	1,80	1,83	1,87	1,91	1,95	2,00	2,05	2,10	2,16	2,23	2,31	2,41	2,54	2,72	3,09
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	4,84	8,69	11,23	13,31	14,81	16,69	18,67	20,25	21,89	23,73	25,29	27,01	29,09	31,32	33,91	36,89	40,47	45,82	57,87
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	8,47	14,02	17,26	20,36	22,60	24,95	27,05	29,23	31,33	33,44	35,14	37,47	39,53	42,05	45,03	48,47	53,35	58,86	69,30

Cluster 3 - Negozi con offerta rappresentata prevalentemente da materiale fotografico di consumo e servizio di sviluppo e stampa

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	18,99	40,00	58,39	82,56	110,20	132,09	157,96	188,61	226,39	267,59	304,66	352,12	416,58	482,64	568,81	692,67	825,15	1.200,76	2.073,63

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,24	1,42	1,53	1,66	1,72	1,78	1,84	1,94	1,99	2,05	2,16	2,32	2,44	2,64	2,85	3,35	3,79	4,42	6,14
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,26	1,49	1,65	1,71	1,79	1,87	1,92	1,99	2,07	2,14	2,20	2,28	2,41	2,53	2,72	2,93	3,24	3,81	4,80
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-0,66	1,20	2,26	3,23	4,38	5,14	5,89	6,63	7,85	8,80	10,37	11,39	12,64	14,36	15,53	18,28	20,79	23,84	28,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,29	3,19	5,54	6,86	8,49	9,60	10,97	12,40	13,61	14,70	16,23	17,52	19,14	20,88	23,16	25,75	28,99	34,20	40,80

Cluster 4 - Imprese che operano con più negozi di ottica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	22,98	43,60	61,94	82,39	100,05	117,47	139,16	157,33	184,29	206,23	229,17	255,81	283,07	314,85	353,89	389,62	457,75	540,53	669,06

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,39	1,45	1,49	1,55	1,61	1,63	1,66	1,69	1,73	1,77	1,82	1,87	1,92	1,96	2,01	2,10	2,25	2,43	2,90
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,51	1,61	1,74	1,76	1,80	1,85	1,89	1,96	2,00	2,04	2,11	2,15	2,23	2,30	2,36	2,47	2,53	2,71	2,97
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	14,52	19,49	22,44	25,27	26,74	28,25	29,63	31,18	32,91	33,61	34,74	36,77	37,82	41,57	43,62	45,40	50,59	54,67	62,29
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	21,04	26,28	29,39	31,82	33,63	35,26	36,58	38,16	39,76	41,33	43,02	44,89	47,10	49,89	52,87	55,44	59,77	64,18	75,25

Cluster 5 - Negozi di ottica di più grandi dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	30,97	52,99	66,11	80,71	95,78	109,86	127,31	150,97	172,97	188,11	207,24	233,04	267,38	295,92	340,69	391,90	453,35	550,66	722,89

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,35	1,43	1,47	1,51	1,57	1,61	1,63	1,67	1,70	1,78	1,82	1,86	1,94	2,00	2,09	2,16	2,24	2,35	2,85
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,46	1,57	1,66	1,72	1,77	1,82	1,86	1,90	1,96	2,01	2,07	2,12	2,17	2,23	2,29	2,39	2,49	2,65	2,99
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	9,49	15,24	20,77	22,87	24,56	26,75	27,96	30,01	31,48	32,79	34,87	37,05	38,43	39,69	42,63	44,54	47,80	52,73	60,77
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	16,40	23,48	27,02	30,02	32,50	35,13	36,99	39,09	40,45	41,71	43,55	45,18	48,17	50,65	53,46	56,90	60,56	67,53	76,05

Cluster 6 - Negozi di fotografia con vendita prevalente di videocamere, macchine fotografiche e accessori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	39,20	55,40	75,98	91,42	104,31	120,44	138,66	155,58	176,33	189,02	208,90	234,11	283,10	332,07	417,69	510,01	577,18	771,20	1.009,41

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,19	1,23	1,23	1,25	1,28	1,35	1,44	1,58	1,61	1,76	1,78	1,80	1,85	1,94	2,08	2,18	2,48	2,99	3,17
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,11	1,17	1,19	1,23	1,27	1,29	1,33	1,36	1,39	1,42	1,46	1,50	1,54	1,61	1,71	1,89	2,01	2,24	3,17
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,50	2,13	4,34	8,35	10,09	12,69	14,37	16,55	18,53	22,74	22,85	24,26	25,19	26,98	29,24	31,12	35,09	37,10	39,20
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3,42	8,12	9,76	13,19	16,04	18,76	21,03	23,50	25,58	27,06	28,67	31,28	33,87	36,18	39,08	43,10	45,98	50,38	64,09

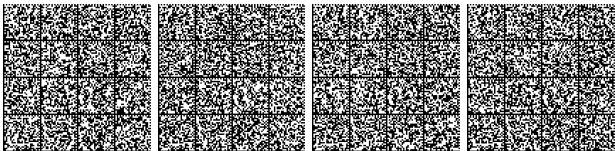
Cluster 7 - Negozi di ottica organizzati in franchising/affiliati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	39,93	55,40	62,90	75,54	85,33	95,87	116,71	135,78	143,04	163,58	176,07	189,62	211,95	245,96	285,75	308,47	367,91	426,52	507,47

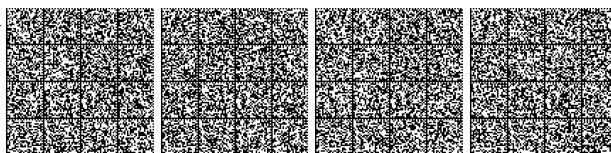
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,26	1,33	1,45	1,64	1,65	1,70	1,73	1,79	1,81	1,84	1,84	1,91	2,00	2,03	2,07	2,11	2,28	2,61	2,66
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,65	1,83	1,86	1,89	1,92	1,97	1,99	2,04	2,11	2,16	2,20	2,28	2,34	2,43	2,46	2,55	2,62	2,79	2,92
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	11,92	12,79	19,28	25,79	28,55	28,58	31,41	33,37	33,85	33,93	37,07	38,28	40,65	43,04	46,57	46,59	47,92	57,04	57,95
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	17,58	23,60	24,85	26,76	29,78	33,64	35,98	39,83	41,87	42,44	44,27	46,20	50,47	54,00	57,70	63,59	70,44	75,13	85,18

Cluster 8 - Negozi di fotografia con offerta estesa ai servizi fotografici e video riprese

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	17,04	40,09	55,15	75,88	88,56	110,57	135,43	166,38	195,10	234,44	273,17	311,12	341,12	399,33	463,72	536,10	608,29	766,02	1.223,53

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,40	1,60	1,65	1,70	1,76	1,80	1,84	1,91	2,00	2,06	2,12	2,17	2,29	2,40	2,59	3,15	3,66	4,09	5,85
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,39	1,52	1,72	1,82	1,90	1,95	1,99	2,04	2,10	2,19	2,32	2,39	2,51	2,65	2,81	2,97	3,37	3,75	4,65
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	3,69	8,16	10,00	11,12	11,92	13,15	15,05	16,12	17,25	17,72	19,06	20,41	21,50	22,43	22,78	24,76	27,64	29,67	34,21
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,77	5,85	8,94	10,97	12,16	13,71	15,86	17,77	18,57	20,13	21,64	23,21	24,32	26,99	29,44	31,05	33,33	35,77	42,20

SUB ALLEGATO 9.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	410,00
2	Tutti i soggetti	0,00	441,00
3	Tutti i soggetti	0,00	483,00
4	Tutti i soggetti	0,00	441,00
5	Tutti i soggetti	0,00	441,00
6	Tutti i soggetti	0,00	418,00
7	Tutti i soggetti	0,00	368,00
8	Tutti i soggetti	0,00	464,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	21,03	164,08	1,56	3,55
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	24,22	164,08	1,71	3,55
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	20,25	164,08	1,48	3,55
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	24,95	164,08	1,59	3,55
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	12,64	65,95	1,53	6,14
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	17,25	65,95	1,53	6,14
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	22,44	164,08	1,55	3,55
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	26,28	164,08	1,61	3,55
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	22,87	164,08	1,51	3,55
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	27,02	164,08	1,60	3,55
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	21,03	164,08	1,21	3,55
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	22,85	164,08	1,21	3,55
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	22,67	164,08	1,56	3,55
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	23,60	164,08	1,70	3,55
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	16,12	65,95	1,70	6,14
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	18,57	65,95	1,79	6,14

SUB ALLEGATO 9.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITA' ECONOMICA

Cluster 1 - Negozi di ottica aderenti a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,09	1,80	2,42	2,94	3,68	4,23	4,99	5,67	6,33	7,23	7,93	8,66	9,92	11,01	12,86	14,47	17,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,18	8,92	12,14	17,45	20,00	21,73	22,62	23,85	25,98	27,77	29,78	32,02	35,31	44,94
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,16	0,32	0,46	0,55	0,65	0,77	0,87	1,01	1,14	1,32	1,47	1,70	1,92	2,18	2,55	3,02	3,55	4,50	5,97
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	40,72	61,97	83,93	104,46	122,70	142,32	158,40	180,16	207,14	236,41	268,83	296,38	322,83	348,30	379,96	410,05	474,02	576,03	754,02

Cluster 2 - Negozi di ottica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,63	1,40	2,10	2,91	3,72	4,64	5,59	6,54	7,58	8,99	10,54	12,21	14,04	15,50	18,48
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,21	11,00	15,47	18,76	21,72	23,26	24,05	25,02	26,46	28,51	30,18	32,45	35,57	46,17
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,14	0,27	0,38	0,48	0,59	0,69	0,82	0,95	1,09	1,26	1,47	1,74	2,08	2,49	3,03	3,91	4,92	6,55
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	25,59	46,22	68,18	92,37	116,37	141,09	168,00	192,14	219,57	251,02	285,68	321,14	364,29	401,94	441,19	504,02	599,93	752,00	1.066,14

Cluster 3 - Negozi con offerta rappresentata prevalentemente da materiale fotografico di consumo e servizio di sviluppo e stampa

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,83	2,02	2,97	4,14	4,97	5,95	6,66	7,38	8,40	9,47	10,75	12,54	14,07	16,20	19,14
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	7,97	11,11	15,52	17,69	18,49	21,09	21,47	22,55	23,89	26,43	29,56	30,79	37,78	41,33
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,02	0,23	0,41	0,58	0,75	0,91	1,16	1,33	1,56	1,80	2,09	2,45	2,95	3,65	4,59	5,70	7,81	12,31
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	18,99	40,00	58,39	82,56	110,20	132,09	157,96	188,61	226,39	267,59	304,66	352,12	416,58	482,64	568,81	692,67	825,15	1.200,76	2.073,63

Cluster 4 - Imprese che operano con più negozi di ottica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,88	2,80	3,49	4,22	4,74	5,18	5,65	6,21	6,83	7,52	8,31	8,86	9,84	11,23	12,48	14,21	16,34
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,18	4,73	7,35	11,13	16,43	19,55	20,93	22,29	23,53	25,03	26,16	26,94	29,04	31,41	34,70	43,97
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,25	0,36	0,44	0,54	0,60	0,69	0,77	0,85	0,93	1,07	1,19	1,33	1,49	1,75	2,06	2,36	2,96	3,99	5,95
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	22,98	43,60	61,94	82,39	100,05	117,47	139,16	157,33	184,29	206,23	229,17	255,81	283,07	314,85	353,89	389,62	457,75	540,53	669,06

Cluster 5 - Negozi di ottica di più grandi dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,51	1,53	2,39	3,02	3,68	4,23	4,86	5,60	6,56	7,22	8,07	9,22	10,26	11,58	12,73	14,45	15,94
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	2,70	7,05	10,68	13,64	15,92	18,84	21,30	22,64	23,49	24,89	27,26	28,65	29,39	31,95	37,91
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,13	0,28	0,40	0,47	0,55	0,64	0,74	0,84	0,94	1,08	1,25	1,46	1,65	1,95	2,34	2,88	3,85	4,83	6,81
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	30,97	52,99	66,11	80,71	95,78	109,86	127,31	150,97	172,97	188,11	207,24	233,04	267,38	295,92	340,69	391,90	453,35	550,66	722,89

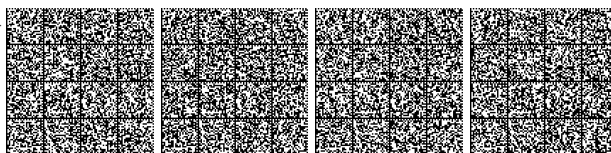
Cluster 6 - Negozi di fotografia con vendita prevalente di videocamere, macchine fotografiche e accessori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,68	1,53	2,20	3,13	3,97	5,14	5,57	6,48	7,55	8,36	9,20	10,55	12,15	13,54	15,94	19,86
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,53	7,97	13,72	14,49	17,21	19,84	22,58	22,84	24,18	27,40	31,43
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,03	0,14	0,22	0,30	0,37	0,46	0,54	0,63	0,73	0,83	0,95	1,10	1,38	1,55	2,01	2,60	3,22	4,22	5,55
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	39,20	55,40	75,98	91,42	104,31	120,44	138,66	155,58	176,33	189,02	208,90	234,11	283,10	332,07	417,69	510,01	577,18	771,20	1.009,41

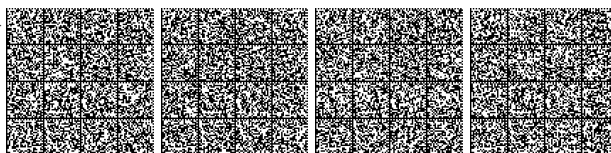
Cluster 7 - Negozi di ottica organizzati in franchising/affiliati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,45	1,60	2,24	3,30	3,94	5,09	6,21	6,73	7,27	8,30	9,66	10,40	11,36	13,05	14,55	15,86	17,53
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,89	3,34	13,39	13,50	16,78	22,38	22,88	23,23	26,18	27,00	27,39	28,74	28,76	30,43	31,76	36,18	52,62
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,20	0,29	0,43	0,65	0,79	0,85	0,91	1,07	1,17	1,43	1,65	2,03	2,33	2,79	3,18	3,54	4,33	5,41	6,99
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	39,93	55,40	62,90	75,54	85,33	95,87	116,71	135,78	143,04	163,58	176,07	189,62	211,95	245,96	285,75	308,47	367,91	426,52	507,47

Cluster 8 - Negozi di fotografia con offerta estesa ai servizi fotografici e video riprese

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,24	2,46	3,30	3,95	5,06	5,88	6,53	6,85	7,89	8,62	9,37	10,17	11,46	13,20	15,40	17,77
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,23	2,85	6,38	10,19	14,66	20,64	21,57	22,93	23,10	24,15	30,41	34,45	41,92
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,23	0,40	0,49	0,64	0,78	0,92	1,07	1,23	1,40	1,58	1,79	2,04	2,35	2,88	3,56	4,31	5,13	8,66
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	17,04	40,09	55,15	75,88	88,56	110,57	135,43	166,38	195,10	234,44	273,17	311,12	341,12	399,33	463,72	536,10	608,29	766,02	1.223,53

SUB ALLEGATO 9.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	25,00	55,00
2	Tutti i soggetti	25,00	55,00
3	Tutti i soggetti	25,00	55,00
4	Tutti i soggetti	25,00	55,00
5	Tutti i soggetti	25,00	55,00
6	Tutti i soggetti	25,00	55,00
7	Tutti i soggetti	25,00	55,00
8	Tutti i soggetti	25,00	55,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	410,00	5,41
2	Tutti i soggetti	441,00	5,95
3	Tutti i soggetti	483,00	7,81
4	Tutti i soggetti	441,00	5,95
5	Tutti i soggetti	441,00	5,95
6	Tutti i soggetti	418,00	5,55
7	Tutti i soggetti	368,00	5,41
8	Tutti i soggetti	464,00	5,70

SUB ALLEGATO 9.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	0,8215	1,0996	-	-	0,7447	-	1,1343
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	1,2595	1,7642	-	-	0,9128	-	1,2282
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	0,8423	0,8847	1,0708	1,1837	1,1316	1,0795	0,8790	0,7891
CVPROD, Quota fino a 10.000 euro	-	0,4058	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 1.500.000 euro	-	-	-	0,1321	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 160.000 euro	-	-	-	-	-	-	0,2490	-
CVPROD, Quota fino a 260.000 euro	-	0,1520	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 350.000 euro	0,3621	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 700.000 euro	-	-	-	-	0,1872	0,0461	-	-
CVPROD, Quota fino a 90.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	0,1990
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	0,2217	-	-	0,0968	-	-
CVPROD	1,0990	1,1229	1,2487	1,0217	1,0954	1,0066	1,0875	1,1265
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 1 e 4 della territorialità del commercio a livello comunale	-0,0919	-	-	-	-0,0530	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 3, 5 e 6 della territorialità del commercio a livello comunale	-	0,0974	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo alla Tipologia della clientela "Fotografi e/o studi fotografici" e "Altre imprese e/o professionisti"	-	-0,1183	-0,1765	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	24.520,2706	26.745,7566	20.770,7299	23.326,5965	35.236,0141	23.429,7519	26.059,2945	13.549,2606
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,8781	-	-	1,0157	0,7182	-	1,9296	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,4(*)	-	-	106,8043	-	-	-	200,6620	162,2680
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5(*)	72,0773	57,6348	-	104,9974	86,9143	91,5561	-	-

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.
- **Aree della territorialità del commercio a livello comunale**:

  Gruppo 1 - Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale

  Gruppo 3 - Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale

  Gruppo 4 - Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale

  Gruppo 5 - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta

  Gruppo 6 - Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni e del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale, riferito ad una variabile della funzione di ricavo, è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità. Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del commercio a livello comunale coincide con la variabile della funzione di ricavo nell'area territoriale di appartenenza.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 10

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM16U

COMMERCIO AL DETTAGLIO DI ARTICOLI DI PROFUMERIA E PER L'IGIENE PERSONALE

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM16U, evoluzione dello studio UM16U.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM16U è quella relativa al seguente codice ATECO 2007:

- 47.75.10 - Commercio al dettaglio di articoli di profumeria, prodotti per toletta e per l'igiene personale.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM16U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 9.490.

Nella prima fase di analisi 975 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 912 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D);

- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 7.603.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 10.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 10.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dei seguenti studi:

- "Territorialità del livello delle retribuzioni"[9];

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

- "Territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale"[10].

La "Territorialità del livello delle retribuzioni" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

La "Territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli dei canoni di affitto dei locali commerciali per comune.

Nella definizione della funzione di ricavo si è operato nel seguente modo:

- il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio";
- il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi".

Nel Sub Allegato 10.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

[10] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 10.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[11].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[12].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[13]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 10.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

---

[11] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[12] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo i;
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[13] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo i è calcolata nel seguente modo:

$$\text{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove n è il numero complessivo di gruppi omogenei.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Durata delle scorte[14];***
- ***Ricarico[15];***
- ***Valore aggiunto lordo per addetto[16].***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 10.C.

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[17] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[18] a livello comunale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 10.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 10.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[19] o indeterminato[20] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

[14] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[15] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

[16] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[17] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[18] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[19] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[20] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi***[21];
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[22];
- ***Durata delle scorte***[23]***;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[24];
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[25]***.***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 10.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 10.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 10.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[26].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 2,2271).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

---

[21] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[22] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[23] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[24] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[25] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[26] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria” moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell’indicatore, divisa 100, per il “Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria”[26].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con “Numero di mesi di attività nel corso del periodo d’imposta” diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,4604).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile “Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria” e la variabile “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria”. In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l’utilizzo della sola variabile “Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria”, e la somma dei “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria”.

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell’indicatore “Durata delle scorte” non normale[27] viene applicata l’analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” è aumentato per un importo pari all’incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[28], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell’analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[29].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L’indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi”, moltiplicando i “Ricavi da congruità e da normalità”[30] per il coefficiente di determinazione del nuovo “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi”, diviso 100.

---

[27] L’indicatore “Durata delle scorte” risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell’indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[28] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2\times \text{soglia_massima}\times(\text{Esistenze iniziali}+\text{Costi acquisto materie prime}+\text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali}\times 365)]}{(2\times \text{soglia_massima} + 365)}$$

[29] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell’analisi della congruità con il nuovo “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi”, e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[30] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all’indicatore “Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi” + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all’indicatore “Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi” + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all’indicatore “Durata delle scorte”.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[29].

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	66,81
2	73,89
3	77,05
4	43,17
5	71,06
6	68,67
7	63,24
8	72,29
9	71,70
10	69,70
11	68,01
12	69,22

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità"[31].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

[31] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,1923
2	1,1326
3	1,0777
4	1,0963
5	1,1430
6	1,1730
7	1,1709
8	1,1445
9	1,0991
10	1,1570
11	1,0853
12	1,1422

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[32]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 10.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[32] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 10.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- modalità organizzativa;
- prodotti venduti;
- aspetto dimensionale;
- presenza di più punti vendita;
- servizi offerti;
- tipologia di clientela.

La modalità organizzativa ha permesso di identificare sia i punti vendita affiliati o in franchising (cluster 7) che quelli associati a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative (cluster 8).

I prodotti venduti hanno consentito di distinguere quelle realtà con assortimento focalizzato (cluster 1, 5 e 6) da quelle con assortimento ampio (cluster 2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, e 12).

L'aspetto dimensionale ha consentito di identificare le imprese di più grandi dimensioni (cluster 3 e 9).

La presenza di più punti vendita ha reso possibile individuare quelle imprese che operano con più di un punto vendita (cluster 11).

I servizi offerti hanno permesso di individuare quelle imprese la cui offerta di prodotti è generalmente integrata da servizi di estetica (cluster 4).

La tipologia di clientela ha consentito di contraddistinguere quelle imprese che generalmente orientano la loro offerta verso gli utilizzatori professionali (cluster 12).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 – PROFUMERIE CON OFFERTA FOCALIZZATA SU COSMESI DI TRATTAMENTO E PRODOTTI PER IL MAKE-UP

NUMEROSITÀ: 759

Le imprese di questo cluster presentano un'offerta costituita perlopiù da cosmesi di trattamento (50% dei ricavi) e prodotti per il make-up (11%), a cui generalmente affiancano la profumeria alcolica (10%), i prodotti per l'igiene della persona (9%) e talvolta forbici, lime, accessori metallici e altri articoli da toilette (6% dei ricavi nel 65% dei casi) e bigiotteria (6% nel 54%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (40 mq) e locali destinati a magazzino e/o deposito (9 mq); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 3 metri lineari.

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (69% dei casi) e per la restante parte società; il personale impiegato è costituito generalmente da 1 o 2 addetti.

La clientela è rappresentata in prevalenza da consumatori privati (90% dei ricavi) e talvolta da utilizzatori professionali (parrucchieri, estetisti, ecc.) (17% dei ricavi nel 39% dei casi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (53% degli acquisti) e ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (43%).

CLUSTER 2 – PUNTI VENDITA OPERANTI PREVALENTEMENTE NEL COMPARTO DELL'IGIENE DELLA PERSONA E DEI DETERSIVI

NUMEROSITÀ: 1.084

Le imprese di questo cluster presentano un'offerta costituita perlopiù da prodotti per l'igiene della persona (45% dei ricavi) e detersivi e prodotti per l'igiene della casa (23%), a cui in genere affiancano: la profumeria alcolica (6%), la cosmesi di trattamento (5%) e talvolta i prodotti per il make up (7% dei ricavi nel 48% dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (57 mq) e locali destinati a magazzino e/o deposito (12 mq); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 2 metri lineari.

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (78% dei casi); il personale impiegato è costituito generalmente da 1 addetto.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da consumatori privati (95% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (82% degli acquisti) e talvolta da ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (42% degli acquisti nel 33% dei casi).

CLUSTER 3 – PUNTI VENDITA DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI OPERANTI PREVALENTEMENTE NEL COMPARTO DELL'IGIENE DELLA PERSONA E DEI DETERSIVI

NUMEROSITÀ: 114

Al cluster appartengono quelle imprese caratterizzate da una struttura di più grandi dimensioni. Infatti, le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (246 mq) (di cui 76 mq di aree adibite a libero servizio), locali destinati a magazzino e/o deposito (127 mq) e locali destinati ad ufficio (11 mq); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 7 metri lineari. Per quanto riguarda l'assortimento, questo è costituito perlopiù da prodotti per l'igiene della persona (30% dei ricavi) e detersivi e prodotti per l'igiene della casa (27%), a cui in genere si affiancano: la profumeria alcolica (10%), la cosmesi di trattamento (8%) e i prodotti per il make-up (6%).

Il cluster comprende prevalentemente società (70% dei casi); il personale impiegato è costituito generalmente da 4 addetti, di cui 2 dipendenti.

La clientela è rappresentata in prevalenza da consumatori privati (85% dei ricavi); talvolta si rivolgono alle imprese appartenenti al cluster: utilizzatori professionali (parrucchieri, estetisti, ecc.) (22% dei ricavi nel 32% dei casi) e commercianti al dettaglio (16% nel 26%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (67% degli acquisti) e ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (27%).

CLUSTER 4 – PROFUMERIE CON OFFERTA INTEGRATA DA SERVIZI DI ESTETICA

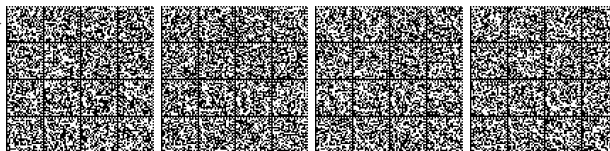
NUMEROSITÀ: 100

Le imprese di questo cluster si caratterizzano perché integrano l'offerta di prodotti di profumeria con servizi di estetica (46% dei ricavi). Per quanto riguarda l'assortimento, questo è costituito perlopiù da cosmesi di trattamento (20% dei ricavi), profumeria alcolica (9%), prodotti per il make-up (9%); talvolta sono presenti anche prodotti per l'igiene della persona (8% dei ricavi nel 54% dei casi) e bigiotteria (7% nel 54%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (42 mq) e locali destinati a magazzino e/o deposito (8 mq); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 3 metri lineari.

Il cluster comprende sia ditte individuali (58% dei casi) che società (42%); il personale impiegato è costituito generalmente da 2 addetti, di cui 1 dipendente.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da consumatori privati (97% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (51% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (45%).

CLUSTER 5 – PROFUMERIE CON OFFERTA FOCALIZZATA SULLA PROFUMERIA ALCOLICA

NUMEROSITÀ: 717

Le imprese di questo cluster presentano un'offerta costituita perlopiù da profumeria alcolica (52% dei ricavi), prodotti per il make-up (22%) e cosmesi di trattamento (10%); talvolta sono presenti anche prodotti per l'igiene della persona (8% dei ricavi nel 64% dei casi) e bigiotteria (6% nel 60%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (47 mq) e locali destinati a magazzino e/o deposito (10 mq); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 4 metri lineari.

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (72% dei casi); il personale impiegato è costituito generalmente da 1 o 2 addetti.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da consumatori privati (96% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (59% degli acquisti) e ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (38%).

CLUSTER 6 – PROFUMERIE CON OFFERTA INTEGRATA DA BIGIOTTERIA, ACCESSORI E PRODOTTI DI ABBIGLIAMENTO, PELLETTERIA E/O VALIGERIA

NUMEROSITÀ: 1.249

Le imprese di questo cluster presentano un'offerta costituita perlopiù da profumeria alcolica (17% dei ricavi), bigiotteria (14%), cosmesi di trattamento (13%), accessori e prodotti di abbigliamento (12%), pelletteria e/o valigeria (10%), prodotti per il make up (9%), prodotti per l'igiene della persona (9%) e talvolta da forbici, lime, accessori metallici e altri articoli da toilette (5% dei ricavi nel 63% dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (45 mq) e locali destinati a magazzino e/o deposito (10 mq); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 3 metri lineari.

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (83% dei casi); il personale impiegato è costituito generalmente da 1 addetto.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da consumatori privati (98% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (65% degli acquisti) e ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (33%).

CLUSTER 7 – PUNTI VENDITA CON ASSORTIMENTO AMPIO AFFILIATI O IN FRANCHISING

NUMEROSITÀ: 222

I punti vendita appartenenti al cluster sono generalmente affiliati o in franchising e presentano un'offerta alquanto eterogenea costituita perlopiù da prodotti per l'igiene della persona (27% dei ricavi), cosmesi di trattamento (26%), prodotti per il make-up (16%) e profumeria alcolica (12%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (66 mq) (di cui 23 mq di aree adibite a libero servizio) e locali destinati a magazzino e/o deposito (14 mq); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 3 metri lineari.

Il cluster comprende sia ditte individuali (52% dei casi) che società (48%); il personale impiegato è costituito generalmente da 2 addetti, di cui 1 dipendente.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da consumatori privati (98% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da e/o attraverso gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor e affiliante (64% degli acquisti) e talvolta da ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (62% degli acquisti nel 29% dei casi) e commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (56% nel 30%).

CLUSTER 8 – PUNTI VENDITA CON ASSORTIMENTO AMPIO ASSOCIATI A GRUPPI DI ACQUISTO, UNIONI VOLONTARIE, CONSORZI, COOPERATIVE

NUMEROSITÀ: 105

I punti vendita appartenenti al cluster sono generalmente associati a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative e presentano un'offerta alquanto eterogenea costituita perlopiù da cosmesi di trattamento (28% dei ricavi), profumeria alcolica (26%), prodotti per il make-up (15%), prodotti per l'igiene della persona (13%) e bigiotteria (4%); talvolta sono presenti anche pelletteria e/o valigeria (6% dei ricavi nel 39% dei casi) e accessori e prodotti di abbigliamento (5% nel 37%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (78 mq), locali destinati a magazzino e/o deposito (23 mq) e locali destinati ad ufficio (8 mq nel 23% dei casi); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 5 metri lineari.

Il cluster comprende prevalentemente società (64% dei casi) e per la restante parte ditte individuali; il personale impiegato è costituito generalmente da 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da consumatori privati (94% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (45% degli acquisti), da e/o attraverso gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor e affiliante (38%) e commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (16%).

CLUSTER 9 – PROFUMERIE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 317

Al cluster appartengono quelle imprese caratterizzate da una struttura di più grandi dimensioni. Infatti, le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (118 mq), locali destinati a magazzino e/o deposito (58 mq) e locali destinati ad ufficio (13 mq nel 44% dei casi); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 7 metri lineari. Per quanto riguarda l'assortimento, questo è costituito perlopiù da profumeria alcolica (26% dei ricavi), cosmesi di trattamento (25%), prodotti per il make-up (14%), prodotti per l'igiene della persona (12%) e bigiotteria (4%); talvolta sono presenti anche pelletteria e/o valigeria (7% dei ricavi nel 42% dei casi) e accessori e prodotti di abbigliamento (7% nel 36%).

Il cluster comprende sia società (60% dei casi) che ditte individuali (40%); il personale impiegato è costituito generalmente da 3 o 4 addetti, di cui 2 dipendenti.

La clientela è rappresentata in prevalenza da consumatori privati (89% dei ricavi); talvolta si rivolgono alle imprese appartenenti al cluster: utilizzatori professionali (parrucchieri, estetisti, ecc.) (17% dei ricavi nel 35% dei casi) e commercianti al dettaglio (11% nel 20%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (54% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (41%).

CLUSTER 10 – PROFUMERIE CON ASSORTIMENTO TRADIZIONALE

NUMEROSITÀ: 2.313

Le imprese di questo cluster presentano un'offerta costituita perlopiù da profumeria alcolica (25% dei ricavi), cosmesi di trattamento (22%), prodotti per il make-up (18%), prodotti per l'igiene personale (12%) e bigiotteria (5%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (41 mq) e locali destinati a magazzino e/o deposito (10 mq); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 3 metri lineari.

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (73% dei casi); il personale impiegato è costituito generalmente da 1 addetto.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da consumatori privati (96% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (55% degli acquisti) e ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (42%).

CLUSTER 11 – IMPRESE CHE OPERANO CON PIÙ NEGOZI CON OFFERTA COSTITUITA PREVALENTEMENTE DA PRODOTTI DI PROFUMERIA

NUMEROSITÀ: 212

Nel cluster rientrano quelle imprese che in genere dispongono di 3 o 4 punti vendita e presentano un'offerta costituita prevalentemente da profumeria alcolica (27% dei ricavi), cosmesi di trattamento (21%), prodotti per l'igiene della persona (16%) e prodotti per il make-up (15%); talvolta sono presenti anche pelletteria e/o valigeria (6% dei ricavi nel 35% dei casi), accessori e prodotti di abbigliamento (5% nel 38%) e bigiotteria (4% nel 68%).

Le superfici di ciascun punto vendita sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (117 mq), locali destinati a magazzino e/o deposito (45 mq) e locali destinati ad ufficio (9 mq nel 58% dei casi); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 6 metri lineari.

Il cluster comprende prevalentemente società (82% dei casi); il personale impiegato è costituito generalmente da 10 o 11 addetti, di cui 9 dipendenti.

La clientela è rappresentata in prevalenza da consumatori privati (86% dei ricavi); talvolta si rivolgono alle imprese appartenenti al cluster: utilizzatori professionali (parrucchieri, estetisti, ecc.) (17% dei ricavi nel 34% dei casi) e commercianti al dettaglio (17% nel 32%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (62% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (35%).

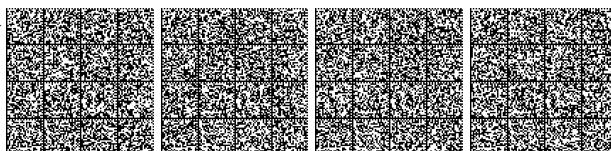
CLUSTER 12 – PROFUMERIE CON OFFERTA ORIENTATA GENERALMENTE VERSO GLI UTILIZZATORI PROFESSIONALI

NUMEROSITÀ: 379

Le imprese appartenenti al cluster generalmente si rivolgono non solo ai consumatori privati (58% dei ricavi), ma anche agli utilizzatori professionali (39%). L'offerta è costituita prevalentemente da cosmesi di trattamento (25% dei ricavi), prodotti per l'igiene della persona (19%), forbici, lime, accessori metallici e altri articoli da toilette (18%), prodotti per il make-up (10%), profumeria alcolica (8%) e talvolta da bigiotteria (8% dei ricavi nel 42% dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (50 mq) e locali destinati a magazzino e/o deposito (19 mq); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 3 metri lineari.

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (71% dei casi); il personale impiegato è costituito generalmente da 1 o 2 addetti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (58% degli acquisti) e ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (38%).

SUB ALLEGATO 10.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Intercetta	-16,68785758	-22,57223249	-62,37816414	-109,57755270	-20,98958917	-19,77836059
Tipologia della clientela: Utilizzatori professionali (parrucchieri, estetisti, ecc.)	0,09227608	0,04288129	0,05168271	0,03322822	0,00300036	0,04719463
Prodotti venduti: Cosmesi di trattamento	0,39195802	0,23628475	0,19728236	0,35695244	0,17368857	0,22884074
Prodotti venduti: Prodotti per il make-up	0,22106859	0,21211517	0,23485324	0,20646529	0,37734032	0,23140179
Prodotti venduti: Profumeria alcolica	0,19262198	0,21508910	0,24829541	0,18628832	0,49111334	0,24132734
Prodotti venduti: Prodotti per l'igiene della persona	0,26303181	0,47603056	0,39234951	0,26645856	0,23036452	0,26727439
Prodotti venduti: Bigiotteria	0,27844052	0,27353506	0,30105341	0,32929589	0,23878164	0,61504922
Prodotti venduti: Accessori e prodotti di abbigliamento	0,27231797	0,29653323	0,25605005	0,33478379	0,25797219	0,67285009
Prodotti venduti: Pelletteria e/o valigeria	0,24470782	0,29098271	0,24661952	0,30443528	0,18017335	0,63548220
Prodotti venduti: Detersivi e prodotti per l'igiene della casa	0,27565279	0,65076400	0,60395966	0,28863955	0,25058318	0,27118954
Prodotti venduti: Forbici, lime, accessori metallici e altri articoli da toilette	0,43196804	0,33754906	0,29669040	0,34275465	0,20440088	0,37849022
Servizi offerti: Servizi di estetica	0,45283304	0,26224550	0,22397828	4,36788176	0,17015781	0,25141781
Modalità organizzativa: Associato a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative	-4,59115187	-2,39309379	2,04966925	-5,20823603	-3,00391369	-1,66222208
Modalità organizzativa: Affiliato o in franchising	-3,58683518	-4,26431957	5,32647279	-13,59695345	0,66626275	-1,86811125
Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce per il Monopunto	0,02193928	0,02406485	0,18060267	0,02337912	0,03061140	0,02614993
Totale Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce per il Multipunto	0,00674896	-0,00222569	0,01572981	0,00583224	0,00635669	0,00630648
Locali destinati a magazzino e/o deposito per il Monopunto	0,00324072	0,02333827	0,22804687	0,00863200	0,01993621	0,01336974
Totale Locali destinati a magazzino e/o deposito per il Multipunto	0,00415245	0,00822273	0,02987010	0,01097151	0,00833659	0,01014032
Numero addetti per il Monopunto	1,28914880	1,47780539	3,98967111	2,02671112	1,44354675	1,35960035
Numero addetti per il Multipunto	0,15325190	0,44867461	1,07009237	0,17108981	0,04107343	0,19882984
Acquisto da franchisor e/o affiliante	0,00394395	-0,00953111	-0,01838571	0,00561475	-0,00384483	-0,00300725
Acquisto da gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative	-0,01573702	-0,04533204	-0,09055423	0,00283362	-0,01607073	-0,00149736

VARIABILE	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Intercetta	-163,17807719	-539,99691518	-27,91997228	-13,51783079	-58,89311170	-32,29023052
Tipologia della clientela: Utilizzatori professionali (parrucchieri, estetisti, ecc.)	0,05554072	0,13000219	0,04952570	0,02304703	0,05441983	0,55777114
Prodotti venduti: Cosmesi di trattamento	0,26499147	0,22571344	0,24396307	0,24221962	0,24097306	0,28925184
Prodotti venduti: Prodotti per il make-up	0,28871369	0,29966205	0,27633910	0,29487764	0,26565240	0,19783678
Prodotti venduti: Profumeria alcolica	0,27895807	0,30865112	0,30878293	0,30167192	0,28828885	0,18967416
Prodotti venduti: Prodotti per l'igiene della persona	0,27363604	0,22876193	0,26279724	0,25593608	0,27730755	0,28963068
Prodotti venduti: Bigiotteria	0,24647688	0,33849918	0,29822192	0,29510149	0,32390328	0,30862611
Prodotti venduti: Accessori e prodotti di abbigliamento	0,18146473	0,36489885	0,30991993	0,26892704	0,32776423	0,32673788
Prodotti venduti: Pelletteria e/o valigeria	0,21177421	0,36315391	0,27852242	0,22757032	0,28060985	0,29078256
Prodotti venduti: Detersivi e prodotti per l'igiene della casa	0,28614808	0,35749713	0,26706208	0,25808840	0,29729389	0,32173931
Prodotti venduti: Forbici, lime, accessori metallici e altri articoli da toilette	0,29311429	0,40047515	0,31711795	0,31697970	0,33570120	1,21747083
Servizi offerti: Servizi di estetica	-0,24470802	0,23702078	0,28759251	0,22174030	0,24506111	0,28178711
Modalità organizzativa: Associato a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative	3,25592499	975,85590492	-7,28084201	-3,33338248	16,24234501	1,30201149
Modalità organizzativa: Affiliato o in franchising	234,81378634	19,04190392	-1,87408402	-1,45333637	-6,87491686	-0,32179018
Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce per il Monopunto	0,02034906	0,02375969	0,07975259	0,02427326	0,04481526	0,02212112
Totale Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce per il Multipunto	0,00095233	0,02051906	0,01532278	0,00590720	0,07259030	0,00729247
Locali destinati a magazzino e/o deposito per il Monopunto	0,04064356	0,02491592	0,09728861	0,01413613	0,02485929	0,00607692
Totale Locali destinati a magazzino e/o deposito per il Multipunto	0,00720294	-0,03291804	0,01823797	0,00658692	0,21414890	-0,01347462
Numero addetti per il Monopunto	1,74862412	0,57145446	4,24902399	1,31356035	2,25443651	1,41209092
Numero addetti per il Multipunto	-0,27434611	-0,47262182	0,50783961	0,15632732	3,07324731	0,30974523
Acquisto da franchisor e/o affiliante	0,96301643	-0,00276580	-0,00764480	-0,00228881	0,01264224	0,00287178
Acquisto da gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative	0,15711924	1,97782955	-0,04722152	-0,01867083	-0,02541417	-0,03349860

Dove:

Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce per il Monopunto = Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce se è compilata una sola unità locale destinata all'attività di vendita, altrimenti la variabile assume valore pari a zero;

Totale Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce per il Multipunto = Somma dei Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce se sono compilate più unità locali destinate all'attività di vendita, altrimenti la variabile assume valore pari a zero;

Locali destinati a magazzino e/o deposito per il Monopunto = Locali destinati a magazzino e/o deposito se è compilata una sola unità locale destinata all'attività di vendita, altrimenti la variabile assume valore pari a zero;

Totale Locali destinati a magazzino e/o deposito per il Multipunto = Somma dei Locali destinati a magazzino e/o deposito se sono compilate più unità locali destinate all'attività di vendita, altrimenti la variabile assume valore pari a zero;

Numero addetti per il Monopunto = Numero addetti come da nota 36 del Sub Allegato 10.C – Formule degli indicatori se è compilata una sola unità locale destinata all'attività di vendita, altrimenti la variabile assume valore pari a zero;

Numero addetti per il Multipunto = Numero addetti come da nota 36 del Sub Allegato 10.C – Formule degli indicatori se sono compilate più unità locali destinate all'attività di vendita, altrimenti la variabile assume valore pari a zero;

Acquisto da franchisor e/o affiliante = Prodotto tra le variabili (Modalità di acquisto da e/o attraverso gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor e affiliante) e (Affiliato o in franchising) se è barrata la casella Affiliato o in franchising e non è barrata la casella Associato a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, altrimenti la variabile assume valore pari a zero;

Acquisto da gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative = Prodotto tra le variabili (Modalità di acquisto da e/o attraverso gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor e affiliante) e (Associato a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative) se è barrata la casella Associato a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative e non è barrata la casella Affiliato o in franchising, altrimenti la variabile assume valore pari a zero.

SUB ALLEGATO 10.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[33]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[33]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[34]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[35]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[36]).

---

[33] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[34] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[35] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[36] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[37];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[37] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[37] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 10.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Profumerie con offerta focalizzata su cosmesi di trattamento e prodotti per il make-up

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	48,37	90,32	117,60	144,11	175,76	206,64	241,16	278,81	303,98	339,99	369,80	402,57	437,76	471,31	529,24	616,20	757,46	975,87	1.652,12

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,09	1,17	1,21	1,27	1,30	1,33	1,35	1,37	1,38	1,42	1,45	1,49	1,51	1,55	1,60	1,71	1,78	1,99	2,47
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,10	1,27	1,32	1,36	1,39	1,41	1,44	1,47	1,50	1,54	1,58	1,63	1,67	1,76	1,82	1,92	2,04	2,30	2,84
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-0,07	2,04	3,55	5,27	6,26	7,98	10,14	10,58	11,93	13,07	14,45	15,61	17,02	18,02	19,93	22,52	26,50	30,71	36,59
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,23	2,46	5,07	6,90	9,11	11,39	13,71	15,57	16,73	18,60	20,42	22,58	24,78	26,55	29,74	32,68	36,00	39,67	51,14

Cluster 2 - Punti vendita operanti prevalentemente nel comparto dell'igiene della persona e dei detersivi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	36,78	65,92	89,60	112,76	139,84	162,08	183,95	213,37	244,14	279,60	318,55	362,24	409,49	456,16	509,34	617,17	770,78	958,89	1.545,40

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,03	1,11	1,16	1,19	1,21	1,23	1,25	1,26	1,29	1,31	1,34	1,36	1,38	1,41	1,43	1,50	1,55	1,65	1,86
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,10	1,18	1,25	1,27	1,30	1,33	1,35	1,38	1,40	1,43	1,46	1,52	1,55	1,59	1,64	1,72	1,87	2,00	2,24
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,25	2,12	3,97	5,44	6,67	8,13	9,74	11,04	12,67	13,94	15,18	16,28	17,86	19,45	20,80	23,33	25,54	29,77	37,17
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,66	4,35	7,21	9,25	10,82	13,11	13,92	15,66	17,28	19,17	21,41	22,31	24,11	26,55	28,84	32,06	36,73	43,46	54,20

Cluster 3 - Punti vendita di più grandi dimensioni operanti prevalentemente nel comparto dell'igiene della persona e dei detersivi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	39,23	49,21	66,12	82,93	97,57	117,99	133,89	152,96	156,95	175,44	226,19	244,61	269,83	290,89	329,90	362,55	394,37	471,43	503,79

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,95	1,08	1,16	1,17	1,17	1,19	1,21	1,22	1,23	1,24	1,26	1,28	1,29	1,29	1,30	1,34	1,37	1,42	1,52
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,14	1,18	1,24	1,26	1,27	1,29	1,30	1,32	1,35	1,35	1,37	1,37	1,39	1,39	1,41	1,44	1,49	1,55	1,61
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-34,74	10,28	17,68	20,64	21,87	23,27	24,78	26,03	27,65	29,56	30,32	31,20	32,71	35,22	36,27	37,78	42,51	46,61	59,04
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2,59	13,77	22,74	25,06	27,55	28,14	28,88	30,13	30,73	32,92	33,28	34,47	37,02	39,98	41,96	42,59	48,32	54,85	64,68

Cluster 4 - Profumerie con offerta integrata da servizi di estetica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	47,09	71,84	93,36	118,85	158,58	217,22	251,27	343,45	364,94	406,56	458,46	498,63	534,93	580,94	658,72	783,32	980,13	1.144,95

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,31	1,34	1,43	1,43	1,51	1,67	1,70	1,76	1,97	1,97	2,12	2,26	2,33	2,54	2,88	3,46	3,46	4,06	5,34
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,45	1,60	1,72	1,79	1,88	1,99	2,08	2,14	2,18	2,32	2,68	2,83	2,96	3,39	3,67	3,96	4,80	5,26	6,51
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-10,10	2,90	3,58	3,58	5,71	7,39	11,27	12,17	13,33	13,33	13,77	15,82	18,09	18,68	18,94	19,25	19,25	22,03	22,13
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5,25	7,47	8,44	10,96	12,02	13,12	14,62	16,23	16,98	18,28	19,12	22,32	24,08	24,66	27,38	31,33	32,70	35,97	43,50

Cluster 5 - Profumerie con offerta focalizzata sulla profumeria alcolica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	91,89	138,53	186,72	221,76	263,31	306,66	336,27	371,93	409,93	457,15	500,04	541,84	579,45	656,38	746,68	878,21	1.067,57	1.402,97	2.035,03

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,97	1,12	1,21	1,25	1,27	1,30	1,31	1,35	1,36	1,39	1,41	1,45	1,49	1,52	1,57	1,65	1,78	2,00	2,36
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,00	1,17	1,25	1,29	1,31	1,33	1,35	1,38	1,40	1,42	1,44	1,48	1,50	1,53	1,56	1,63	1,72	1,90	2,33
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-2,37	0,40	2,23	4,33	5,64	7,06	8,21	9,75	11,60	12,99	13,82	15,80	17,38	18,78	20,74	22,45	24,73	30,50	35,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-6,00	1,59	4,86	6,86	9,58	11,83	14,16	16,37	17,98	20,47	21,68	23,63	25,88	28,04	30,45	33,42	37,02	42,69	50,38

Cluster 6 - Profumerie con offerta integrata da bigiotteria, accessori e prodotti di abbigliamento, pelletteria e/o valigeria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	72,65	134,53	177,35	221,23	261,40	294,86	330,42	375,84	411,34	455,09	494,67	547,30	590,36	650,53	740,01	850,80	1.025,96	1.290,88	2.022,69

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,09	1,18	1,23	1,28	1,30	1,32	1,35	1,37	1,40	1,43	1,46	1,50	1,53	1,58	1,61	1,66	1,78	2,00	2,29
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,05	1,20	1,27	1,32	1,35	1,37	1,41	1,43	1,46	1,48	1,54	1,59	1,62	1,67	1,73	1,81	1,92	2,20	2,55
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,59	3,00	4,09	5,58	6,90	8,21	9,24	10,39	11,74	12,82	14,23	15,41	16,82	18,22	19,97	22,00	24,77	29,19	36,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-3,09	2,00	4,48	6,55	8,29	10,09	11,98	13,18	14,91	16,31	17,25	18,42	19,96	21,78	24,16	26,77	29,46	33,57	39,71

Cluster 7 - Punti vendita con assortimento ampio affiliati o in franchising

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	14,76	31,85	39,94	51,36	64,70	73,02	84,55	93,26	97,32	113,07	125,46	142,17	163,92	204,44	234,50	279,73	335,43	503,54	678,05

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,16	1,22	1,25	1,27	1,32	1,37	1,40	1,44	1,48	1,55	1,58	1,62	1,68	1,73	1,80	1,87	2,02	2,25	2,37
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,23	1,26	1,30	1,34	1,37	1,39	1,44	1,50	1,55	1,61	1,65	1,73	1,77	1,80	1,85	1,89	1,95	2,13	2,31
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	2,30	8,91	14,04	15,27	17,20	19,23	20,34	22,72	24,45	27,56	28,76	30,39	32,41	34,11	36,62	41,29	44,08	54,09	61,51
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4,61	11,23	15,08	18,94	22,38	24,88	26,43	28,10	30,15	31,97	33,46	36,02	37,19	39,71	41,48	44,27	46,85	51,16	58,90

Cluster 8 - Punti vendita con assortimento ampio associati a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	61,13	109,54	128,49	162,97	172,31	190,65	223,03	229,70	258,81	298,40	320,95	345,56	369,73	385,99	407,24	455,35	526,41	795,56	1.009,53

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,17	1,17	1,17	1,21	1,21	1,23	1,23	1,28	1,28	1,28	1,36	1,36	1,39	1,39	1,40	1,40	1,45	1,45	2,40
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	1,25	1,27	1,28	1,30	1,32	1,36	1,37	1,38	1,38	1,40	1,42	1,45	1,48	1,50	1,53	1,58	1,66	2,00
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	12,10	12,10	12,10	17,73	17,73	18,01	18,01	18,19	18,19	18,19	25,82	25,82	41,31	41,31	43,77	43,77	45,47	45,47	45,55
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	7,71	13,34	18,41	19,85	22,01	23,34	25,37	27,62	32,12	34,95	35,20	35,66	38,30	39,57	41,99	46,69	49,21	52,86	58,48

Cluster 9 - Profumerie di più grandi dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	45,57	90,39	107,09	139,92	161,61	206,23	237,30	268,76	296,22	325,69	361,09	390,35	408,11	452,53	491,75	541,55	664,22	784,95	1.111,17

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,12	1,19	1,22	1,24	1,25	1,27	1,28	1,29	1,31	1,32	1,34	1,36	1,39	1,39	1,42	1,50	1,55	1,61	1,74
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,17	1,27	1,30	1,33	1,34	1,35	1,37	1,39	1,40	1,42	1,44	1,47	1,50	1,53	1,56	1,61	1,67	1,77	2,07
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	2,70	11,06	15,29	17,00	19,30	20,72	22,55	23,95	24,59	25,29	27,09	28,41	29,98	31,82	32,43	34,76	36,59	39,47	50,01
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	7,89	14,66	17,17	19,93	22,68	25,24	26,82	27,79	30,66	32,72	33,69	35,44	36,34	38,00	40,64	43,61	45,80	47,84	55,59

Cluster 10 - Profumerie con assortimento tradizionale

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	66,48	123,68	170,14	206,72	250,58	285,81	323,62	354,75	394,09	427,77	460,37	499,04	559,61	633,21	704,83	815,74	993,90	1.285,52	1.893,62

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,99	1,14	1,22	1,25	1,27	1,30	1,33	1,35	1,37	1,40	1,42	1,46	1,49	1,52	1,57	1,63	1,74	1,90	2,42
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,10	1,23	1,29	1,32	1,35	1,37	1,39	1,41	1,43	1,45	1,48	1,50	1,54	1,58	1,63	1,68	1,79	1,94	2,25
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-2,13	1,16	3,73	4,98	6,44	7,49	9,46	11,15	12,37	13,51	14,87	15,97	17,38	18,60	20,52	22,93	26,39	31,61	40,65
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,55	3,49	5,72	8,31	10,57	12,52	13,87	15,40	16,60	18,19	20,15	21,91	23,69	25,76	28,10	30,55	34,86	39,31	47,14

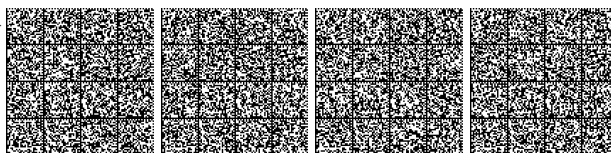
Cluster 11 - Imprese che operano con più negozi con offerta costituita prevalentemente da prodotti di profumeria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	67,68	89,49	110,47	121,76	139,56	167,68	192,12	207,69	239,05	267,34	293,03	315,65	342,54	369,87	409,16	448,24	506,51	624,92	764,98

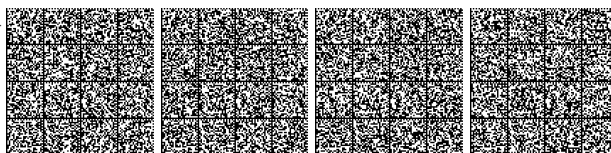
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,19	1,22	1,25	1,27	1,30	1,31	1,34	1,36	1,38	1,41	1,44	1,46	1,49	1,50	1,54	1,58	1,65	1,77	1,80
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,25	1,27	1,31	1,34	1,37	1,39	1,42	1,45	1,47	1,49	1,51	1,53	1,57	1,59	1,61	1,68	1,79	1,84	2,03
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	21,82	25,12	26,24	27,98	29,54	32,61	32,98	33,61	34,58	36,29	37,44	38,71	40,34	42,45	44,84	47,67	54,89	57,19	71,32
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	16,25	25,86	28,26	31,40	32,75	34,78	36,41	37,40	39,58	40,42	41,55	42,62	43,66	45,56	48,47	49,30	52,24	55,23	61,68

Cluster 12 - Profumerie con offerta orientata generalmente verso gli utilizzatori professionali

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	23,00	69,77	99,15	126,55	164,20	188,80	219,55	244,45	270,42	303,06	330,67	386,99	415,54	464,66	530,08	596,77	742,89	962,77	1.387,43

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,09	1,15	1,18	1,20	1,23	1,25	1,27	1,30	1,32	1,34	1,36	1,40	1,43	1,49	1,56	1,60	1,69	1,83	2,10
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,23	1,28	1,32	1,35	1,37	1,40	1,42	1,46	1,49	1,52	1,55	1,60	1,62	1,67	1,71	1,75	1,87	1,96	2,20
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-0,13	2,64	5,14	5,76	6,63	8,57	10,99	12,97	14,02	14,92	16,62	17,86	19,26	20,67	24,10	26,77	30,03	34,14	42,05
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3,92	7,16	9,83	12,50	14,43	15,96	17,27	18,72	20,96	23,02	25,24	26,77	28,26	30,80	32,40	35,23	37,53	44,07	49,24

SUB ALLEGATO 10.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	499,00
2	Tutti i soggetti	0,00	509,00
3	Tutti i soggetti	0,00	394,00
4	Tutti i soggetti	0,00	581,00
5	Tutti i soggetti	0,00	579,00
6	Tutti i soggetti	0,00	651,00
7	Tutti i soggetti	0,00	407,00
8	Tutti i soggetti	0,00	407,00
9	Tutti i soggetti	0,00	408,00
10	Tutti i soggetti	0,00	499,00
11	Tutti i soggetti	0,00	409,00
12	Tutti i soggetti	0,00	416,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,21	2,84	13,07	118,78
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,27	2,84	16,73	118,78
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,19	2,84	13,94	118,78
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,25	2,84	15,66	118,78
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,16	2,84	21,87	118,78
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	2,84	25,06	118,78
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,51	6,51	12,17	118,78
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,60	6,51	18,28	118,78
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,25	2,84	13,82	118,78
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,25	2,84	16,37	118,78
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,28	2,84	12,82	118,78
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,32	2,84	16,31	118,78
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,20	2,84	17,20	118,78
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,25	2,84	22,38	118,78
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,18	2,84	21,66	118,78
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,25	2,84	25,37	118,78
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,22	2,84	19,30	118,78
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,27	2,84	22,68	118,78
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,22	2,84	13,51	118,78
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,29	2,84	16,60	118,78
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,19	2,84	21,82	118,78
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,25	2,84	25,86	118,78
12	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,20	2,84	16,62	118,78
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,24	2,84	20,96	118,78

SUB ALLEGATO 10.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Profumerie con offerta focalizzata su cosmesi di trattamento e prodotti per il make-up

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,58	1,40	2,23	3,50	4,52	6,05	7,50	8,86	10,69	12,36	14,47	15,57	18,55	22,73
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	10,95	18,92	20,53	23,23	23,26	24,09	25,68	27,04	27,55	32,16	33,21	35,83	38,09	45,31
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,10	0,21	0,30	0,41	0,49	0,61	0,76	0,88	1,04	1,19	1,39	1,62	1,86	2,33	2,81	3,46	5,75
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	48,37	90,32	117,60	144,11	175,76	206,64	241,16	278,81	303,98	339,99	369,80	402,57	437,76	471,31	529,24	616,20	757,46	975,87	1.652,12

Cluster 2 - Punti vendita operanti prevalentemente nel comparto dell'igiene della persona e dei detersivi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,17	2,48	4,02	5,78	7,43	8,89	10,16	12,28	14,14	15,67	18,41	21,64
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	7,36	7,36	20,96	23,25	25,26	25,27	25,27	28,57	29,45	31,67	34,30	34,30	100,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,06	0,13	0,20	0,29	0,37	0,47	0,55	0,68	0,84	1,01	1,18	1,44	1,81	2,29	2,99	4,58
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	36,78	65,92	89,60	112,76	139,84	162,08	183,95	213,37	244,14	279,60	318,55	362,24	409,49	456,16	509,34	617,17	770,78	958,89	1.545,40

Cluster 3 - Punti vendita di più grandi dimensioni operanti prevalentemente nel comparto dell'igiene della persona e dei detersivi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,32	0,99	1,65	2,48	3,22	4,42	5,36	6,20	6,61	8,61	9,49	9,99	11,24	12,76	13,95	16,57	17,75
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	7,88	7,88	7,88	12,50	12,50	20,59	20,59	20,59	23,36	23,36	23,36	23,36	23,36	24,35	24,35	29,68
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,02	0,04	0,13	0,22	0,29	0,34	0,38	0,45	0,47	0,56	0,69	0,72	0,88	1,18	1,40	1,50	2,04	2,49	3,74
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	39,23	49,21	66,12	82,93	97,57	117,99	133,89	152,96	156,95	175,44	226,19	244,61	269,83	290,89	329,90	362,55	394,37	471,43	503,79

Cluster 4 - Profumerie con offerta integrata da servizi di estetica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,49	1,34	2,59	3,48	3,94	4,24	5,11	5,62	6,29	7,39	8,23	9,26	10,99	13,47	14,77	15,79	18,98
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	23,29	23,29	24,13	24,13	24,13	24,44	24,44	24,94
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,14	0,32	0,63	0,92	1,06	1,13	1,48	1,63	1,92	2,19	2,35	2,50	2,87	3,13	3,51	4,67	5,09	6,87
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	47,09	71,84	93,36	118,85	158,58	217,22	251,27	343,45	364,94	406,56	458,46	498,63	534,93	580,94	658,72	783,32	980,13	1.144,95

Cluster 5 - Profumerie con offerta focalizzata sulla profumeria alcolica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,22	1,08	1,86	2,94	3,99	5,49	7,49	9,20	10,84	12,55	14,25	15,34	17,38	20,84
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,25	8,88	14,83	17,82	18,09	20,11	22,23	24,55	25,51	27,14	29,81	45,58
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,11	0,19	0,28	0,36	0,44	0,55	0,66	0,78	0,98	1,16	1,40	1,68	1,98	2,42	2,95	3,81	6,48
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	91,89	138,53	186,72	221,76	263,31	306,66	336,27	371,93	409,93	457,15	500,04	541,84	579,45	656,38	746,68	878,21	1.067,57	1.402,97	2.035,03

Cluster 6 - Profumerie con offerta integrata da bigiotteria, accessori e prodotti di abbigliamento, pelletteria e/o valigeria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,70	1,57	2,53	3,54	4,68	6,16	7,60	9,53	11,50	13,07	14,74	16,81	21,37
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,30	5,60	6,03	13,25	14,14	14,14	17,32	19,61	20,00	21,36	21,76	22,82	23,54	24,31
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,09	0,19	0,27	0,36	0,48	0,57	0,68	0,80	0,94	1,12	1,32	1,54	1,87	2,25	2,67	3,45	5,90
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	72,65	134,53	177,35	221,23	261,40	294,86	330,42	375,84	411,34	455,09	494,67	547,30	590,36	650,53	740,01	850,80	1.025,96	1.290,88	2.022,69

Cluster 7 - Punti vendita con assortimento ampio affiliati o in franchising

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,50	1,47	2,84	4,44	5,59	7,18	8,53	9,67	11,26	12,65	13,49	14,70	15,26	16,88	19,94	25,50
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	18,83	20,16	20,16	21,88	21,88	21,99	21,99	23,89	23,89	85,69	85,69
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,05	0,17	0,26	0,34	0,43	0,49	0,59	0,65	0,78	0,95	1,15	1,36	1,50	1,83	2,16	2,66	3,01	4,10	6,78
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	14,76	31,85	39,94	51,36	64,70	73,02	84,55	93,26	97,32	113,07	125,46	142,17	163,92	204,44	234,50	279,73	335,43	503,54	678,05

Cluster 8 - Punti vendita con assortimento ampio associati a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,26	0,77	1,35	1,92	2,31	2,80	3,27	3,87	4,18	4,74	5,67	6,46	8,48	11,53	13,57	15,32	19,87
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	4,34	4,34	12,23	12,23	20,00	22,59	22,59	24,18	24,18	25,83	25,83	34,40	34,40	35,03	35,03
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,08	0,21	0,25	0,30	0,36	0,46	0,54	0,59	0,64	0,70	0,88	0,96	1,06	1,17	1,48	1,63	1,99	2,26	3,01
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	61,13	109,54	128,49	162,97	172,31	190,65	223,03	229,70	258,81	298,40	320,95	345,56	369,73	385,99	407,24	455,35	526,41	795,56	1.009,53

Cluster 9 - Profumerie di più grandi dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,17	0,73	1,26	2,18	2,86	3,49	4,39	5,07	6,07	7,58	8,41	9,42	10,63	12,60	14,30	17,52
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,82	2,91	12,74	18,79	19,09	20,10	21,08	22,54	23,77	24,98	25,08	42,64
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,07	0,17	0,25	0,30	0,35	0,42	0,53	0,64	0,70	0,79	0,88	0,99	1,13	1,35	1,58	1,76	2,19	2,77	4,04
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	45,57	90,39	107,09	139,92	161,61	206,23	237,30	268,76	296,22	325,69	361,09	390,35	408,11	452,53	491,75	541,55	664,22	784,95	1.111,17

Cluster 10 - Profumerie con assortimento tradizionale

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,36	0,87	1,51	2,27	3,18	4,28	5,88	7,31	8,90	10,89	12,84	14,51	16,39	20,49
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,34	17,30	20,09	22,95	24,00	25,01	25,47	27,70	29,82	32,90	35,24	40,18
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,14	0,23	0,32	0,40	0,48	0,56	0,66	0,77	0,92	1,07	1,24	1,44	1,72	2,09	2,52	3,27	5,22
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	66,48	123,68	170,14	206,72	250,58	285,81	323,62	354,75	394,09	427,77	460,37	499,04	559,61	633,21	704,83	815,74	993,90	1.285,52	1.893,62

Cluster 11 - Imprese che operano con più negozi con offerta costituita prevalentemente da prodotti di profumeria

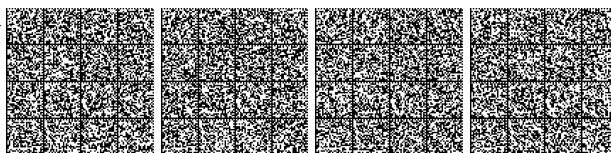
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,39	2,46	3,48	4,02	4,54	5,15	5,79	6,58	7,17	8,33	9,03	10,08	11,19	12,92	15,29	17,27
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	4,45	13,17	15,74	16,25	17,32	18,32	19,25	20,18	21,05	21,53	22,66	23,15	26,64	31,24	32,23	34,10
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,13	0,23	0,28	0,34	0,41	0,46	0,52	0,61	0,70	0,77	0,82	0,94	1,03	1,31	1,57	1,80	2,14	2,61	3,17
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	67,68	89,49	110,47	121,76	139,56	167,68	192,12	207,69	239,05	267,34	293,03	315,65	342,54	369,87	409,16	448,24	506,51	624,92	764,98

Cluster 12 - Profumerie con offerta orientata generalmente verso gli utilizzatori professionali

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,20	2,66	4,21	5,91	7,21	8,31	10,56	11,68	13,36	15,01	17,21	19,59	24,99
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	12,70	16,25	16,25	18,79	20,23	20,23	21,47	22,19	22,47	24,42	24,42
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,02	0,11	0,17	0,29	0,36	0,46	0,54	0,65	0,75	0,90	1,03	1,21	1,44	1,76	2,02	2,68	3,37	5,35
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	23,00	69,77	99,15	126,55	164,20	188,80	219,55	244,45	270,42	303,06	330,67	386,99	415,54	464,66	530,08	596,77	742,89	962,77	1.387,43

SUB ALLEGATO 10.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	25,00	55,00
2	Tutti i soggetti	25,00	55,00
3	Tutti i soggetti	25,00	55,00
4	Tutti i soggetti	25,00	55,00
5	Tutti i soggetti	25,00	55,00
6	Tutti i soggetti	25,00	55,00
7	Tutti i soggetti	25,00	55,00
8	Tutti i soggetti	25,00	55,00
9	Tutti i soggetti	25,00	55,00
10	Tutti i soggetti	25,00	55,00
11	Tutti i soggetti	25,00	55,00
12	Tutti i soggetti	25,00	55,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	3,27	499,00
2	Tutti i soggetti	2,99	509,00
3	Tutti i soggetti	3,74	394,00
4	Tutti i soggetti	4,67	581,00
5	Tutti i soggetti	3,27	579,00
6	Tutti i soggetti	3,45	651,00
7	Tutti i soggetti	3,27	407,00
8	Tutti i soggetti	3,01	407,00
9	Tutti i soggetti	3,27	408,00
10	Tutti i soggetti	3,27	499,00
11	Tutti i soggetti	3,17	409,00
12	Tutti i soggetti	3,37	416,00

SUB ALLEGATO 10.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,9635	1,0960	1,0515	1,0296	0,9669	0,9494
COSTI TOTALI, quota fino a 400.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 130.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 20.000 euro	-	-	-	-	-	0,2094
CVPROD, quota fino a 30.000 euro	-	0,2955	-	-	0,1915	-
CVPROD, quota fino a 50.000 euro	0,1481	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 60.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,0810	0,0425	-	-	0,0899	0,0834
CVPROD	1,1548	1,0571	1,0820	1,1357	1,0949	1,1179
CVPROD, differenziale relativo a "Cosmesi di trattamento"	-	-	-	-	-	0,1012
CVPROD, differenziale relativo a "Prodotti per l'igiene della persona"	-0,1006	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Profumeria alcolica"	-	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	16.762,2886	22.227,5328	33.764,2905	18.997,2903	25.456,1334	16.769,8094
COSTI TOTALI	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5(*)	-	-	58,2779	-	-	-
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 10](*)	790,5894	882,3092	-	3.215,7125	1.164,1309	1.245,6676
Valore beni strumentali mobili(*)	-	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,1104	0,8997	0,9754	0,9193	-	1,0102
COSTI TOTALI, quota fino a 400.000 euro	-	-	-	-	0,1287	-
CVPROD, quota fino a 130.000 euro	0,1884	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 20.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 30.000 euro	-	-	-	0,1541	-	-
CVPROD, quota fino a 50.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 60.000 euro	-	-	-	-	-	0,1263
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,1105	0,0710	0,1418	0,0880	0,1081	0,1175
CVPROD	1,0544	1,1594	1,0798	1,1066	-	1,0830
CVPROD, differenziale relativo a "Cosmesi di trattamento"	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Prodotti per l'igiene della persona"	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Profumeria alcolica"	-	-	-	0,0596	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	8559,6489	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	15.776,4664	-	27.907,8296	18.265,9246	29.123,8808	21.702,2186
COSTI TOTALI	-	-	-	-	1,0257	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5(*)	-	-	58,0993	-	-	-
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 10](*)	1.680,7917	1.793,9485	-	1.339,1816	-	1.471,8195
Valore beni strumentali mobili(*)	-	-	-	-	0,1324	-

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **COSTI TOTALI** = CVPROD + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

Il differenziale territoriale riferito ad una variabile della funzione di ricavo è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 11

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM18A

COMMERCIO ALL'INGROSSO DI FIORI E PIANTE

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM18A, evoluzione dello studio UM18A.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM18A è quella relativa al seguente codice ATECO 2007:

- 46.22.00 - Commercio all'ingrosso di fiori e piante.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM18A per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 1.600.

Nella prima fase di analisi 152 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 77 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti venduti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D);

- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di vendita (quadro D e Z);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 1.371.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 11.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 11.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

Nel Sub Allegato 11.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 11.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[9].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[10].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[11]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 11.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Durata delle scorte[12];***

[9] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.
[10] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo i;
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.
[11] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo i è calcolata nel seguente modo:

$$\text{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove n è il numero complessivo di gruppi omogenei.
[12] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

- ***Ricarico***[13]***;***
- ***Valore aggiunto lordo per addetto***[14]***.***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 11.C .

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[15] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[16] a livello provinciale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 11.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 11.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[17] o indeterminato[18] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi***[19]***;***

[13] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

[14] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[15] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[16] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[17] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[18] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

[19] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[20];
- ***Durata delle scorte***[21]***;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[22];
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[23].

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 11.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 11.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 11.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[24].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,6712).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità

---

[20] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[21] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[22] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[23] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[24] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[24].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,2771).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[25] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[26], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[27].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[28] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

[25] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[26] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2\times soglia_massima\times(\text{Esistenze iniziali}+\text{Costi acquisto materie prime}+\text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali}\times 365)]}{(2\times soglia_massima + 365)}$$

[27] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[28] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[27].

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	72,46
2	73,72
3	71,43
4	71,37
5	77,94
6	65,06

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità" [29].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,0660
2	1,0717
3	1,0753
4	1,0698
5	1,0812
6	1,0856

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

[29] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[30]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 11.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[30] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 11.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

– modalità di vendita;

– tipologia della clientela;

– tipologia dell'offerta.

La modalità di vendita ha permesso di contraddistinguere le imprese che effettuano la vendita al banco e a libero servizio (cluster 1) da quelli che operano in tentata vendita giornaliera (cluster 2) piuttosto che con vendita sul territorio (cluster 4 e 6) o tramite posteggio presso mercati floreali o mercati generali (cluster 5).

La tipologia di clientela ha consentito di differenziare, nell'ambito della vendita sul territorio, gli operatori che si rivolgono prevalentemente a commercianti all'ingrosso (cluster 4).

La tipologia dell'offerta caratterizza i grossisti che commercializzano piante ornamentali e piante da esterno (cluster 3).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 – INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE LA VENDITA AL BANCO E/O LA VENDITA A LIBERO SERVIZIO (CASH & CARRY)

NUMEROSITÀ: 287

Il cluster comprende gli ingrossi che adottano come modalità di vendita prevalente la vendita al banco (66% dei ricavi) e/o la vendita a libero servizio/cash & carry (86% dei ricavi per il 28% dei soggetti).

I prodotti commercializzati sono perlopiù fiori freschi recisi (54% dei ricavi), fiori secchi o artificiali (31% dei ricavi per il 30% dei soggetti) e piante ornamentali (20% per il 40%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente aree destinate a deposito (223 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (102 mq) e locali destinati ad uffici (19 mq).

Le imprese del cluster adottano in prevalenza la forma societaria (37% di capitali e 24% di persone) e si avvalgono dell'ausilio di 3 addetti (dipendenti nel 48% dei casi).

La clientela è rappresentata principalmente da commercianti al dettaglio (53% dei ricavi), altri grossisti (60% dei ricavi per il 43% dei soggetti) e da agricoltori/giardinieri (38% per il 13%). Il 28% degli operatori appartenenti al cluster ottiene il 27% dei ricavi da consumatori privati.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati principalmente presso produttori nazionali (30% del totale acquisti) e da altri grossisti (26%); in taluni casi i prodotti sono acquistati dall'estero (46% degli acquisti per il 40% dei soggetti), da agricoltori (39% per il 26%), da vivai (33% per il 22%) e da importatori (35% per il 20%).

La dotazione di mezzi di trasporto e di beni strumentali comprende un autocarro, 2 furgoni isotermici/refrigerati nel 24% dei casi e 151 metri cubi di celle frigorifere nel 45%.

CLUSTER 2 – INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE LA TENTATA VENDITA GIORNALIERA

NUMEROSITÀ: 450

Gli esercizi commerciali appartenenti a questo cluster operano prevalentemente tramite la tentata vendita giornaliera (89% dei ricavi).

I prodotti venduti, soprattutto fiori freschi recisi (86% dei ricavi), sono destinati ad una clientela rappresentata principalmente da commercianti al dettaglio (78% dei ricavi) e da altri grossisti (57% dei ricavi per il 24% dei soggetti).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono essenzialmente 118 mq di aree destinate a deposito e 13 mq di locali destinati ad uffici.

Il cluster è formato da aziende organizzate prevalentemente sotto forma di ditta individuale (64% dei casi); il personale impiegato è rappresentato da 2 addetti.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati principalmente da altri grossisti (38% degli acquisti) e presso produttori in Italia (24%); in taluni casi i prodotti sono acquistati da agricoltori (33% degli acquisti per il 34% dei soggetti), dall'estero (40% per il 30%) e da importatori (39% per il 26%).

La dotazione di mezzi di trasporto e di beni strumentali comprende un autocarro, un furgone isotermico/refrigerato e, nel 44% dei casi, 136 metri cubi di celle frigorifere.

CLUSTER 3 – INGROSSI CON OFFERTA PREVALENTE DI PIANTE ORNAMENTALI E PIANTE DA ESTERNO

NUMEROSITÀ: 195

I grossisti appartenenti al cluster presentano un'offerta focalizzata su piante ornamentali (68% dei ricavi) e piante da esterno (28%).

I prodotti commercializzati sono venduti con maggiore frequenza tramite la tentata vendita giornaliera (53% dei ricavi); in taluni casi, la modalità di vendita prevalente è rappresentata dalla vendita sul territorio (68% dei ricavi per il 30% dei soggetti) e dalla vendita al banco (66% per il 21%). Si rileva inoltre che l'8% dei commercianti appartenenti al cluster ottiene il 61% dei ricavi dalla vendita di fiori e piante coltivati in proprio.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente aree destinate a deposito (204 mq), locali destinati ad uffici (20 mq) e aree destinate a serre/vivai/semenzai (932 mq nel 30% dei casi).

Il cluster è formato da aziende organizzate in modo pressoché equivalente tra ditte individuali e società; il numero di addetti impiegato è pari a 2.

La clientela è rappresentata principalmente da commercianti al dettaglio (56% dei ricavi) e da altri grossisti (50% dei ricavi per il 45% dei soggetti). Si rileva inoltre che l'8% dei grossisti appartenenti al cluster opera nei confronti di Enti pubblici e privati con un incidenza sui ricavi del 38%.

Gli acquisti delle merci sono effettuati soprattutto presso produttori nazionali (34% del totale), dall'estero (28%), da altri grossisti (45% degli acquisti per il 31% dei soggetti) e da vivai (42% per il 26%).

Non particolarmente significativa la dotazione di beni strumentali, tra i quali si segnala essenzialmente la presenza di un autocarro.

CLUSTER 4 – INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE LA VENDITA SUL TERRITORIO AD ALTRI COMMERCIANTI ALL'INGROSSO

NUMEROSITÀ: 151

Le aziende appartenenti a questo cluster si caratterizzano per la modalità di vendita sul territorio (98% dei ricavi) ad altri grossisti (92% dei ricavi).

I prodotti commercializzati sono perlopiù fiori freschi recisi (61% dei ricavi), piante ornamentali (36% dei ricavi per il 24% dei soggetti) e piante da esterno (47% per il 14%).

Si tratta di imprese maggiormente strutturate rispetto alla media di settore: le aree destinate a deposito hanno un'ampiezza di 291 mq e i locali destinati ad uffici di 45 mq, la natura giuridica prevalente è quella societaria (38% di capitali e 27% di persone) e il numero di addetti impiegato è pari a 4 (dipendenti nel 60% dei casi).

Gli approvvigionamenti vengono effettuati principalmente presso produttori in Italia (41% del totale acquisti) e, in taluni casi, da altri grossisti (24% degli acquisti per il 46% dei soggetti), agricoltori (66% per il 44%) e dall'estero (42% per il 32%).

La dotazione di mezzi di trasporto e di beni strumentali comprende un autocarro, 2 furgoni isotermici/refrigerati nel 26% dei casi, 181 metri cubi di celle frigorifere nel 44% e una macchina confezionatrice nel 22%.

CLUSTER 5 – INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE LA VENDITA TRAMITE POSTEGGIO PRESSO MERCATI FLOREALI O MERCATI GENERALI

NUMEROSITÀ: 101

Il cluster comprende gli ingrossi che effettuano prevalentemente la vendita tramite posteggio presso mercati floreali o mercati generali (83% dei ricavi).

I prodotti venduti sono soprattutto fiori freschi recisi (85% dei ricavi) e sono destinati ad una clientela rappresentata principalmente da commercianti al dettaglio (56% dei ricavi), altri grossisti (32% dei ricavi) e da ambulanti (22% dei ricavi per il 16% dei soggetti).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente aree destinate a deposito (50 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (29 mq) e, nel 36% dei casi, locali destinati a uffici (24 mq).

Il cluster è formato da aziende organizzate prevalentemente sotto forma di ditta individuale (60% dei casi); il numero di addetti impiegato è pari a 2.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati principalmente da altri grossisti (29% del totale acquisti) e presso produttori nazionali (28%); in taluni casi i prodotti sono acquistati dall'estero (57% degli acquisti per il 34% dei soggetti), da agricoltori (40% per il 28%) e da importatori (36% per il 23%).

La dotazione di mezzi di trasporto e di beni strumentali comprende un autocarro, 2 furgoni isotermici/refrigerati nel 17% dei casi e 79 metri cubi di celle frigorifere nella metà dei casi.

CLUSTER 6 – INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE LA VENDITA SUL TERRITORIO

NUMEROSITÀ: 187

Gli esercizi commerciali appartenenti a questo cluster si caratterizzano per la modalità di vendita sul territorio (95% dei ricavi).

La clientela è rappresentata principalmente da commercianti al dettaglio (46% dei ricavi), agricoltori/giardinieri (55% dei ricavi per il 21% dei soggetti), vivai/serre/semenzai (48% per il 20%) e da Enti pubblici e privati (50% dei ricavi per il 14% dei soggetti). Si rileva inoltre che il 10% dei grossisti appartenenti al cluster ottiene oltre i tre quarti dei ricavi dalla vendita realizzata nei confronti della Grande Distribuzione/Distribuzione Organizzata.

I prodotti venduti sono perlopiù fiori freschi recisi (43% dei ricavi), piante ornamentali (38% dei ricavi per il 39% dei soggetti), piante da esterno (36% per il 25%) e fiori secchi/artificiali (41% per il 21%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente aree destinate a deposito (295mq) e locali destinati ad uffici (26 mq).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (34% di capitali e 27% di persone) e si avvalgono dell'ausilio di 3 addetti (dipendenti in circa la metà dei casi).

Gli approvvigionamenti avvengono utilizzando una pluralità di fonti: produttori in Italia (31% del totale acquisti), altri grossisti (41% degli acquisti per la metà dei soggetti), operatori localizzati all'estero (45% degli acquisti per il 45% dei soggetti), vivai (43% per il 24%), agricoltori (41% per il 25%) e importatori (34% degli acquisti per il 21% dei soggetti).

La dotazione di mezzi di trasporto e di beni strumentali comprende un autocarro, 3 furgoni isotermici/refrigerati nel 21% dei casi e 113 metri cubi di celle frigorifere nel 28%.

SUB ALLEGATO 11.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Intercetta	-25,95115603	-13,93584636	-24,89519419	-39,27790266	-61,05123303	-35,96756367
Localizzazione in mercati generali	0,11062111	-1,01344376	-0,31986459	0,24436667	22,15702448	-1,06962419
Prodotti venduti: Piante ornamentali	0,03493091	0,01002013	0,22306544	0,05032598	0,02482314	0,07047247
Prodotti venduti: Piante da esterno	0,01819464	0,01039705	0,16376208	-0,00550837	0,01814614	0,01212803
Tipologia della clientela: Commercianti all'ingrosso	0,00616515	0,01245881	0,01231344	0,07071048	0,01997884	-0,02378972
Modalità di vendita: Ingrosso a libero servizio (cash & carry)	0,54791122	0,26305907	0,32785822	0,32685936	0,29489958	0,33908533
Modalità di vendita: Ingrosso tradizionale con vendita al banco	0,56421227	0,27241824	0,34806856	0,33836942	0,29912146	0,35972820
Ingrosso tramite tentata vendita giornaliera	0,27736170	0,31290359	0,30379608	0,31395447	0,30846273	0,31048657
Modalità di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti)	0,32951743	0,28495456	0,38866949	0,73679600	0,32046764	0,75207927
Modalità di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)	0,33100609	0,28653874	0,39181015	0,73190674	0,31659304	0,74942820
Modalità di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc.	0,32874432	0,28540678	0,37355358	0,71441325	0,31442820	0,71275457
Modalità di vendita: Ingrosso tramite posteggio c/o mercati floreali o mercati generali	0,31769318	0,28861976	0,30108229	0,32818052	1,25618409	0,34005949

Dove:

Localizzazione in mercati generali = **1** se Localizzazione (1 = autonoma; 2 = esercizio inserito in centro commerciale all'ingrosso; 3 = in parco commerciale; 4 = mercati generali) è pari a 4 nell'unità locale destinata all'attività di vendita con il più alto valore della somma di Aree destinate a deposito, Aree destinate a serre/vivai/semenzai, Locali per la vendita e l'esposizione della merce e Locali destinati ad uffici, altrimenti la variabile assume valore pari a zero; in caso di equivalenza si considera la prima unità locale con il massimo valore della somma di Aree destinate a deposito, Aree destinate a serre/vivai/semenzai, Locali per la vendita e l'esposizione della merce e Locali destinati ad uffici;

Ingrosso tramite tentata vendita giornaliera = Prodotto tra la variabile Ingrosso tramite tentata vendita giornaliera e se stessa diviso 100.

SUB ALLEGATO 11.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[31]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[31]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[32]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[33]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[34]).

---

[31] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[32] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[33] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[34] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[35];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[35] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[35] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 11.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 – Ingrossi che effettuano prevalentemente la vendita al banco e/o la vendita a libero servizio (cash & carry)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,51	1,57	4,59	7,92	11,64	15,94	24,57	32,34	42,68	63,49	96,52	128,98	145,68	184,30	259,69	340,29	502,68	760,40

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,09	1,12	1,18	1,19	1,21	1,22	1,23	1,25	1,28	1,32	1,37	1,40	1,46	1,49	1,58	1,61	1,77	2,07	2,72
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	1,19	1,22	1,26	1,28	1,32	1,34	1,36	1,39	1,44	1,45	1,49	1,53	1,56	1,61	1,78	1,90	2,17	2,89
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-1,00	4,90	10,22	12,81	14,62	17,16	19,28	21,18	22,89	25,11	28,54	30,41	32,84	35,22	39,57	42,20	44,85	48,47	67,71
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,14	8,06	13,13	15,17	17,82	19,66	22,18	27,50	30,31	31,78	33,04	34,66	36,29	37,07	41,15	43,84	47,53	56,31	60,66

Cluster 2 – Ingrossi che effettuano prevalentemente la tentata vendita giornaliera

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,07	2,18	3,28	5,18	7,73	10,64	13,93	17,64	26,42	33,54	43,97	54,17	74,90	111,36	176,68	367,86

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,06	1,11	1,17	1,21	1,23	1,26	1,28	1,30	1,31	1,35	1,37	1,40	1,44	1,49	1,52	1,57	1,65	1,80	2,03
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,16	1,19	1,24	1,26	1,28	1,29	1,31	1,33	1,35	1,37	1,40	1,43	1,45	1,47	1,53	1,55	1,57	1,65	1,81
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,20	3,03	7,94	9,18	11,20	13,25	14,45	16,58	17,79	18,67	20,16	21,94	24,81	27,35	29,34	32,67	35,79	39,97	45,37
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5,19	10,86	15,24	16,74	19,84	20,70	23,06	24,06	26,13	27,50	29,10	30,96	32,51	37,01	38,89	41,18	44,22	50,22	60,26

Cluster 3 – Ingrossi con offerta prevalente di piante ornamentali e piante da esterno

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,35	4,92	8,79	11,05	15,68	18,82	25,11	38,82	49,03	58,47	80,47	109,09	146,02	194,18	335,51	668,88

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,02	1,15	1,19	1,23	1,25	1,28	1,32	1,34	1,37	1,40	1,43	1,46	1,50	1,59	1,66	1,72	1,91	2,21	2,92
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,08	1,18	1,22	1,25	1,28	1,30	1,32	1,33	1,34	1,38	1,42	1,45	1,47	1,50	1,53	1,60	1,69	1,89	2,45
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-7,33	0,91	2,57	6,54	9,05	11,48	13,14	14,06	16,04	16,41	18,30	19,21	20,71	26,10	31,55	32,37	36,64	47,60	52,09
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-6,31	2,06	6,87	10,09	13,02	16,34	18,39	20,64	22,39	23,77	26,06	28,51	31,39	32,75	36,64	39,63	43,73	52,95	59,72

Cluster 4 – Ingrossi che effettuano prevalentemente la vendita sul territorio ad altri commercianti all'ingrosso

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,83	1,65	2,05	2,97	3,35	3,71	5,20	6,22	7,54	9,43	14,24	20,70	49,98	78,80	302,57

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,05	1,17	1,20	1,25	1,29	1,31	1,34	1,36	1,40	1,42	1,45	1,50	1,54	1,59	1,67	1,68	1,78	1,88	2,09
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,11	1,16	1,20	1,21	1,22	1,25	1,26	1,27	1,29	1,31	1,32	1,34	1,37	1,41	1,46	1,55	1,66	1,73	1,85
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-0,81	5,09	7,35	10,20	15,53	20,91	23,17	24,48	28,01	29,30	31,45	33,39	35,17	36,78	40,67	45,44	47,69	49,46	60,13
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-14,95	1,29	10,27	12,61	22,57	26,64	31,59	32,88	37,28	38,05	38,23	38,76	40,59	44,43	58,31	67,51	70,01	93,69	185,64

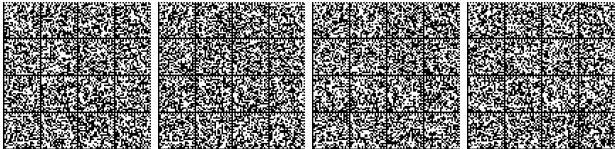
Cluster 5 – Ingrossi che effettuano prevalentemente la vendita tramite posteggio presso mercati floreali o mercati generali

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,87	3,75	6,23	8,27	12,92	14,05	16,86	18,87	21,79	25,86	32,49	46,87	67,47	90,34	99,31	114,99	187,77

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,77	0,98	1,01	1,11	1,12	1,16	1,19	1,22	1,23	1,24	1,25	1,27	1,29	1,31	1,32	1,34	1,38	1,53	1,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,90	1,12	1,20	1,22	1,24	1,26	1,28	1,30	1,32	1,33	1,36	1,38	1,40	1,43	1,45	1,49	1,51	1,60	1,73
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-190,76	-112,31	-1,76	4,12	12,12	12,77	15,70	16,43	18,19	20,76	23,83	25,32	26,58	27,71	29,09	31,24	34,15	39,07	56,38
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-15,07	5,18	11,43	12,63	14,28	19,57	20,04	22,05	22,61	23,96	26,30	26,94	27,78	30,50	32,82	35,57	40,18	41,76	47,98

Cluster 6 – Ingrossi che effettuano prevalentemente la vendita sul territorio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,09	1,69	3,68	5,62	7,71	10,38	15,32	19,99	24,27	40,22	50,33	67,70	99,95	128,78	159,54	333,02	514,65

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,14	1,23	1,30	1,33	1,37	1,43	1,45	1,47	1,50	1,54	1,58	1,61	1,68	1,77	1,84	1,95	2,06	3,04	3,76
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,17	1,22	1,25	1,29	1,37	1,38	1,40	1,44	1,47	1,50	1,58	1,64	1,71	1,80	1,89	1,97	2,05	2,15	4,68
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	3,13	5,14	10,80	16,69	17,84	21,41	23,10	24,88	26,45	29,69	30,23	30,50	33,94	35,48	37,24	38,92	45,51	56,13	77,47
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,16	7,08	10,73	13,46	18,79	21,15	23,04	28,64	31,11	33,89	36,26	38,26	41,26	44,47	50,76	58,37	64,61	80,84	93,75

SUB ALLEGATO 11.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	129,00
2	Tutti i soggetti	0,00	54,00
3	Tutti i soggetti	0,00	146,00
4	Tutti i soggetti	0,00	50,00
5	Tutti i soggetti	0,00	47,00
6	Tutti i soggetti	0,00	100,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,21	3,00	19,28	150,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,28	3,00	22,18	150,00
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,23	3,00	18,67	150,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,26	3,00	20,70	190,00
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,23	3,00	18,30	150,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,25	3,00	21,40	150,00
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,20	3,00	21,97	150,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,22	3,00	26,64	150,00
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,16	3,00	16,43	150,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,22	3,00	19,57	150,00
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,23	4,00	21,41	150,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,29	4,00	23,04	150,00

SUB ALLEGATO 11.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 – Ingrossi che effettuano prevalentemente la vendita al banco e/o la vendita a libero servizio (cash & carry)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,06	1,63	2,95	3,72	5,25	6,27	7,50	8,42	9,69	11,39	13,83	16,41	19,10	21,01
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,64	6,42	6,49	8,89	9,52	16,35	19,02	21,47	22,74	23,31	26,67	28,61	35,79	36,69	50,00	57,31	58,02
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,05	0,15	0,21	0,28	0,37	0,47	0,62	0,74	0,94	1,25	1,59	2,08	2,34	2,70	3,43	4,09	8,04
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,51	1,57	4,59	7,92	11,64	15,94	24,57	32,34	42,68	63,49	96,52	128,98	145,68	184,30	259,69	340,29	502,68	760,40

Cluster 2 – Ingrossi che effettuano prevalentemente la tentata vendita giornaliera

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,27	1,33	2,67	4,00	5,73	8,08	9,42	11,39	13,95	16,13	18,56	20,00	24,17
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	3,92	10,32	12,31	14,93	18,35	19,95	21,87	22,34	22,81	23,23	24,56	24,94	25,68	27,33	32,56	37,10	70,91
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,05	0,11	0,16	0,20	0,24	0,33	0,44	0,52	0,64	0,81	1,00	1,19	1,50	1,90	2,46	3,25	5,40
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,07	2,18	3,28	5,18	7,73	10,64	13,93	17,64	26,42	33,54	43,97	54,17	74,90	111,36	176,68	367,86

Cluster 3 – Ingrossi con offerta prevalente di piante ornamentali e piante da esterno

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,47	1,39	2,51	4,37	6,14	7,62	9,44	11,44	13,10	15,52	16,99	18,81	20,02	25,13
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	2,91	3,40	6,19	11,34	12,04	13,77	14,31	15,48	18,31	19,76	21,57	21,86	22,82	23,10	23,59	28,23	28,72	33,74
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,04	0,11	0,15	0,20	0,30	0,34	0,41	0,59	0,66	0,86	1,09	1,39	1,70	2,56	3,25	4,13	6,23
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,35	4,92	8,79	11,05	15,68	18,82	25,11	38,82	49,03	58,47	80,47	109,09	146,02	194,18	335,51	668,88

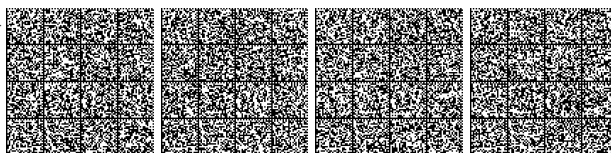
Cluster 4 – Ingrossi che effettuano prevalentemente la vendita sul territorio ad altri commercianti all'ingrosso

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,63	1,86	2,85	3,91	5,31	6,60	8,24	10,09	11,95	13,52	14,44	17,06	19,44
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,09	2,87	5,55	10,00	14,65	15,52	20,02	20,15	20,16	21,01	21,12	22,04	22,32	28,63	31,53
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,02	0,08	0,18	0,25	0,40	0,52	0,62	0,71	0,86	1,08	1,48	1,79	2,17	2,69	2,93	4,09	4,36	6,55
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,83	1,65	2,05	2,97	3,35	3,71	5,20	6,22	7,54	9,43	14,24	20,70	49,98	78,80	302,57

Cluster 5 – Ingrossi che effettuano prevalentemente la vendita tramite posteggio presso mercati floreali o mercati generali

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,92	6,24	7,17	8,52	9,95	11,23	13,02	14,12	16,48	19,70	23,70
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	13,37	13,37	13,37	18,80	19,25	19,25	19,25	20,20	21,17	21,17	21,17	22,48	25,84	25,84	25,84	30,11	32,25
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,02	0,03	0,07	0,09	0,13	0,18	0,28	0,30	0,37	0,62	0,68	0,98	1,29	1,58	2,18	2,98	3,71
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,87	3,75	6,23	8,27	12,92	14,05	16,86	18,87	21,79	25,86	32,49	46,87	67,47	90,34	99,31	114,99	187,77

Cluster 6 – Ingrossi che effettuano prevalentemente la vendita sul territorio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,13	2,36	3,24	4,43	5,42	6,98	8,35	10,08	11,46	13,31	14,88	16,06	23,31
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	4,59	6,29	15,53	16,88	19,56	20,12	23,39	24,36	25,15	26,44	27,57	30,34	33,58	33,84	35,58	37,42	39,16
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,07	0,14	0,28	0,35	0,50	0,62	0,81	0,92	1,25	1,49	1,85	1,98	2,81	3,38	4,34	6,24	11,64
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,09	1,69	3,68	5,62	7,71	10,38	15,32	19,99	24,27	40,22	50,33	67,70	99,95	128,78	159,54	333,02	514,65

SUB ALLEGATO 11.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	25,00	55,00
2	Tutti i soggetti	25,00	55,00
3	Tutti i soggetti	25,00	55,00
4	Tutti i soggetti	25,00	55,00
5	Tutti i soggetti	25,00	55,00
6	Tutti i soggetti	25,00	55,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	129,00	4,09
2	Tutti i soggetti	54,00	3,25
3	Tutti i soggetti	146,00	4,13
4	Tutti i soggetti	50,00	4,36
5	Tutti i soggetti	47,00	3,71
6	Tutti i soggetti	100,00	4,34

SUB ALLEGATO 11.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
COSTI TOTALI, quota fino a 140.000 euro	-	-	-	0,1766	-	-
COSTI TOTALI, quota fino a 30.000 euro	0,5528	-	-	-	0,3530	-
COSTI TOTALI, quota fino a 60.000 euro	-	0,1779	0,2625	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	26.759,7021	20.247,1501	13.227,2200	26.183,6019	22.918,7168	-
Logaritmo in base 10 di [COSTI TOTALI + 10]	-	-	-	-	-	3.393,2664
COSTI TOTALI	1,0362	1,0458	1,0497	1,0471	1,0579	1,0556
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 10](*)	-	1.885,8533	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili (*)	0,0588	-	-	-	-	0,0858

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **COSTI TOTALI** = CVPROD + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 12

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM18B

COMMERCIO ALL'INGROSSO DI ANIMALI VIVI

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico - statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM18B, evoluzione dello studio UM18B.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM18B è quella relativa al seguente codice ATECO 2007:

- 46.23.00 - Commercio all'ingrosso di animali vivi.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM18B per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 1.464.

Nella prima fase di analisi 159 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 83 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative agli animali/prodotti venduti (quadro D);

- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 1.222.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 12.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 12.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili e variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

Nel Sub Allegato 12.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 12.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[9].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[10].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[11]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 12.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Durata delle scorte[12];***

---

[9] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[10] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[11] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$\text{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove *n* è il numero complessivo di gruppi omogenei.

- ***Ricarico*[13]*;***
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*[14].**

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 12.C .

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[15] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[16] a livello provinciale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 12. D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 12.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[17] o indeterminato[18] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*[19];**

[12] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[13] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

[14] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[15] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[16] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[17] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[18] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[20];
- ***Durata delle scorte***[21]***;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[22];
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[23].

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 12.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche, differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 12.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 12.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[24].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 2,0102).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

---

[19] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[20] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[21] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[22] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[23] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[24] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" [24].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,8869).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[25] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[26], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[27].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[28] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

---

[25] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[26] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2\times \text{soglia_massima}\times(\text{Esistenze iniziali}+\text{Costi acquisto materie prime}+\text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali}\times 365)]}{(2\times \text{soglia_massima} + 365)}$$

[27] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[28] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[27].

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	84,83
2	85,16
3	81,59
4	71,19
5	88,21

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità"[29].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,0568
2	1,0507
3	1,0484
4	1,0314
5	1,0368

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

[29] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[30]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 12.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[30] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 12.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- animali/prodotti venduti;
- modalità di acquisto.

La suddivisione in base agli **animali/prodotti venduti** ha portato all'individuazione dei grossisti specializzati nella commercializzazione di: bovini (cluster 1 e 5), suini (cluster 2) ed equini (cluster 4).

La **modalità di acquisto** ha permesso di distinguere, tra i contribuenti specializzati nella vendita di bovini, i soggetti che si approvvigionano in prevalenza all'estero (cluster 5).

Infine, sono stati distinti quei contribuenti che si caratterizzano per un'offerta generalmente diversificata (cluster 3).

Di seguito vengono descritti i cluster emersi dall'analisi.

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 - GROSSISTI DI BOVINI

NUMEROSITÀ: 563

Il presente cluster è formato da grossisti che ottengono la quasi totalità dei ricavi dalla vendita di bovini (99% dei ricavi).

Tali soggetti si approvvigionano prevalentemente sul mercato nazionale rivolgendosi ad agricoltori (60% degli acquisti), grossisti (30% degli acquisti per il 37% dei soggetti) e produttori nazionali (70% per il 35%).

La commercializzazione, che avviene in prevalenza attraverso l'ingrosso con vendita sul territorio (81% dei ricavi), è destinata ad una clientela piuttosto eterogenea (allevatori, grossisti, mattatoi, agricoltori, dettaglianti ed industrie di trasformazione alimentare).

Le imprese appartenenti al cluster sono organizzate nella maggior parte dei casi (68%) come ditte individuali e generalmente impiegano un solo addetto. La presenza di personale dipendente si riscontra solo nel 15% dei casi.

Tali contribuenti dispongono di 121 mq di locali destinati allo stallaggio e, nel 35% dei casi, di 20 mq di uffici. Si evidenzia inoltre che il 28% dei soggetti impiega 103 mq di locali come deposito.

La dotazione di mezzi di trasporto comprende, nel 48% dei casi, un automezzo con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, nel 42% dei casi un automezzo con massa complessiva compresa tra 3,5 e 12 tonnellate e nel 22% dei casi 1-2 motrici per trasporto animali.

CLUSTER 2 - GROSSISTI DI SUINI

NUMEROSITÀ: 110

Il cluster è formato da commercianti all'ingrosso specializzati nella vendita di suini (96% dei ricavi).

Questi contribuenti si riforniscono principalmente da produttori in Italia (55% degli acquisti), ma si rivolgono anche ad agricoltori (74% degli acquisti per il 30% dei soggetti) e grossisti (70% per il 20%). Da segnalare che il 15% di essi si rivolge all'estero per il 47% dei propri approvvigionamenti.

Gli operatori del cluster, che agiscono sul mercato principalmente tramite vendita sul territorio (80% dei ricavi), si rivolgono ad una clientela eterogenea (dettaglianti, mattatoi, grossisti, allevatori, agricoltori ed industrie di trasformazione alimentare).

Le imprese appartenenti al cluster sono organizzate per la maggior parte in forma societaria (di capitali nel 36% dei casi e di persone nel 20%) e generalmente impiegano 1-2 addetti. La presenza di personale dipendente si riscontra nel 21% dei casi.

I grossisti del cluster dispongono di 324 mq di locali destinati allo stallaggio. Si segnala anche che, nel 46% dei casi, tali soggetti si avvalgono di uffici che si estendono su 26 mq, e che un terzo di essi utilizza 115 mq di locali destinati a deposito.

La dotazione di mezzi di trasporto comprende, nel 42% dei casi, un automezzo con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, nel 29% dei casi 1-2 automezzi con massa complessiva compresa tra 3,5 e 12 tonnellate e nel 21% dei casi 2 motrici per trasporto animali. Da segnalare anche che il 18% di tali grossisti si avvale di 2 automezzi con massa complessiva superiore a 12 tonnellate.

CLUSTER 3 - GROSSISTI DI ANIMALI VIVI CON UN'OFFERTA GENERALMENTE DIVERSIFICATA

NUMEROSITÀ: 341

Le imprese appartenenti al cluster si caratterizzano per un'offerta generalmente diversificata di animali vivi che si compone in prevalenza di bovini (58% dei ricavi per il 45% dei soggetti), suini (24% per il 39%), ovini (29% per il 37%) e pollame (polli, tacchini, oche, etc.), dalla commercializzazione del quale il 24% dei soggetti ottiene due terzi dei propri ricavi.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati soprattutto da produttori in Italia (40% degli acquisti), ma anche da grossisti ed agricoltori, dai quali dipende circa la metà degli acquisti rispettivamente del 42% e del 35% dei soggetti. È da rilevare inoltre come la metà degli acquisti del 32% dei componenti il cluster provenga dall'estero.

La vendita, che avviene prevalentemente sul territorio (74% dei ricavi), si rivolge in special modo a dettaglianti (56%), seguiti da grossisti (41% dei ricavi per il 37% dei soggetti) e allevatori (42% per il 23%).

Per quanto concerne la natura giuridica, le imprese del cluster si distribuiscono in maniera pressoché equivalente tra ditte individuali e società (di capitali nel 28% dei casi e di persone nel 21%). Il numero di addetti impiegati è generalmente pari a 2 ed il ricorso al lavoro dipendente si riscontra nel 34% dei casi.

Tali grossisti dispongono di 15 mq di locali destinati ad uffici. Si segnala inoltre, nel 48% dei casi, la presenza di 147 mq di locali destinati a deposito e, nel 41% dei casi, di 355 mq per lo stallaggio.

La dotazione di mezzi di trasporto comprende, nel 54% dei casi, 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, nel 22% dei casi 1-2 automezzi con massa complessiva compresa tra 3,5 e 12 tonnellate e, nel 18% dei casi, 1-2 motrici per trasporto animali.

CLUSTER 4 - GROSSISTI DI EQUINI

NUMEROSITÀ: 66

Il cluster è formato da operatori specializzati nel commercio di equini (98% dei ricavi).

Il principale canale di approvvigionamento è quello estero (68% degli acquisti per il 52% dei soggetti), seguito da produttori in Italia (46% per il 52%) e grossisti (41% per il 32%). Da segnalare anche che nel cluster si osserva la maggiore incidenza settoriale degli approvvigionamenti da importatori (55% degli acquisti per l'8% dei soggetti).

La vendita avviene prevalentemente sul territorio (68% dei ricavi). Nell'ambito della clientela sono da rilevare dettaglianti (70% dei ricavi per il 52% dei soggetti), consumatori privati (44% per il 48%), allevatori (39% per il 39%) e grossisti (39% per il 38%).

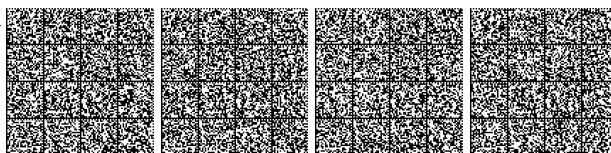
Le imprese del cluster risultano organizzate prevalentemente in forma di ditte individuali (59% dei casi) ed impiegano generalmente 1-2 addetti. Si segnala la presenza di personale dipendente nel 27% dei casi.

Per quanto riguarda le strutture adibite allo svolgimento dell'attività, va evidenziato che tali contribuenti si avvalgono di 196 mq di locali destinati allo stallaggio. Inoltre, nel 38% dei casi, si riscontra la disponibilità di 26 mq di uffici e, sempre nel 38% dei casi, di 134 mq di locali destinati a deposito.

La dotazione di mezzi di trasporto comprende, nel 36% dei casi, un automezzo con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, nel 29% dei casi un automezzo con massa complessiva compresa tra 3,5 e 12 tonnellate, e, nel 23% dei casi, 1-2 motrici per trasporto animali. Da segnalare inoltre che nel cluster si riscontra la disponibilità di un rimorchio per animali nel 17% dei casi.

CLUSTER 5 - GROSSISTI DI BOVINI CHE SI APPROVVIGIONANO PREVALENTEMENTE ALL'ESTERO

NUMEROSITÀ: 142

Il presente cluster è formato da grossisti che commercializzano bovini (97% dei ricavi) approvvigionandosi prevalentemente all'estero (74% degli acquisti).

Da segnalare che la parte residuale degli approvvigionamenti deriva in prevalenza da produttori in Italia, dai quali il 44% dei soggetti acquista un quarto della merce commercializzata, e da agricoltori (23% degli acquisti per il 35% dei soggetti).

La vendita, realizzata soprattutto sul territorio (83% dei ricavi), si rivolge in maniera significativa ad allevatori (59% dei ricavi per il 59% dei soggetti); seguono grossisti (39% dei ricavi per il 45% dei soggetti), agricoltori (45% per il 38%), mattatoi (25% per il 33%) e dettaglianti (54% per il 30%).

Le imprese appartenenti al cluster sono organizzate nella maggior parte dei casi in forma societaria (di capitali nel 39% dei casi e di persone nel 23%) ed impiegano generalmente 1-2 addetti. Si riscontra la presenza di personale dipendente nel 31% dei casi.

Tali grossisti si avvalgono di 405 mq di locali destinati allo stallaggio e di 14 mq di uffici. Si segnala inoltre, nel 47% dei casi, la disponibilità di 229 mq di locali destinati a deposito.

La dotazione di mezzi di trasporto comprende, nel 35% dei casi, 1-2 automezzi con massa complessiva compresa tra 3,5 e 12 tonnellate, nel 32% dei casi un automezzo con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, e, nel 28% dei casi, 1-2 motrici per trasporto animali.

SUB ALLEGATO 12.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Intercetta	-19,36470971	-75,05424820	-1,27450740	-229,75736277	-44,39815162
Animali / prodotti venduti: Bovini	0,39220422	-0,30945998	0,06786729	-0,08666477	0,31451566
Animali / prodotti venduti: Suini	-0,32213466	1,56287346	0,07192522	0,20988363	-0,28443446
Animali / prodotti venduti: Equini	-0,08204162	0,21571183	0,07984199	4,71015128	-0,01168252
Vendita di bovini acquistati all'estero	-0,08038442	0,01405502	-0,00071787	0,07700678	0,81836319

Dove:

Vendita di bovini acquistati all'estero = (Animali/prodotti venduti: Bovini * Modalità di acquisto: Dall'estero) / 100.

SUB ALLEGATO 12.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[31]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[31]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[32]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[33]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[34]).

---

[31] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[32] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[33] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[34] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[35];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[35] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[35] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 12.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Grossisti di bovini

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,36	1,28	2,76	5,04	9,10	12,97	19,61	31,99	54,04	82,30	139,41

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,02	1,06	1,09	1,10	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,18	1,19	1,21	1,22	1,25	1,28	1,31	1,36	1,44	1,56
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,07	1,09	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,21	1,22	1,24	1,25	1,29	1,31	1,35	1,46
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-0,68	1,92	6,24	8,66	10,46	12,34	13,55	14,29	15,19	17,60	20,03	22,25	24,03	26,96	28,39	30,57	32,79	41,07	50,31
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2,56	7,01	10,39	12,74	15,93	19,81	21,86	24,25	26,96	29,23	32,37	35,67	38,99	43,82	47,82	54,13	61,18	69,54	85,22

Cluster 2 - Grossisti di suini

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,06	0,96	4,82	7,45	10,09	12,41	17,64	25,27	45,16	56,56	154,11	315,46

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,03	1,06	1,08	1,09	1,10	1,12	1,12	1,13	1,14	1,17	1,17	1,18	1,21	1,23	1,23	1,23	1,26	1,45	2,17
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,02	1,03	1,04	1,06	1,08	1,09	1,12	1,17	1,17	1,20	1,22	1,22	1,25	1,28	1,29	1,33	1,38	1,56	1,82
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,31	2,61	4,77	5,98	10,12	10,81	13,73	14,95	16,13	17,98	19,74	21,56	22,41	26,80	27,50	28,70	33,53	44,40	51,20
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,21	1,86	6,99	10,01	13,42	21,84	26,82	29,29	29,83	43,72	46,80	47,96	53,59	63,38	67,18	74,65	85,77	106,52	140,31

Cluster 3 - Grossisti di animali vivi con un'offerta generalmente diversificata

Indicatore	**Modalità di distribuzione**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**	**14**	**15**	**16**	**17**	**18**	**19**
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,15	0,88	2,13	3,50	6,13	10,67	17,36	23,02	33,17	45,75	64,21	81,04	110,39	154,95	224,40	350,70

Indicatore	**Modalità di distribuzione**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**	**14**	**15**	**16**	**17**	**18**	**19**
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,00	1,06	1,09	1,10	1,11	1,12	1,13	1,15	1,17	1,18	1,20	1,22	1,24	1,26	1,28	1,30	1,37	1,45	1,70
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,99	1,08	1,14	1,15	1,18	1,20	1,22	1,23	1,25	1,28	1,31	1,38	1,44	1,50	1,56	1,68	1,77	1,95	2,23
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-3,90	4,17	6,54	9,62	13,91	15,63	17,15	18,57	20,77	24,03	26,28	27,89	30,04	31,72	34,39	39,34	45,27	60,83	71,88
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-6,81	0,89	4,71	8,04	12,11	14,19	17,51	21,39	25,47	30,06	32,02	35,47	37,46	40,01	43,04	47,31	51,62	68,27	87,74

Cluster 4 - Grossisti di equini

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	6,87	9,91	12,91	20,92	39,77	77,57	103,03	131,18	145,86	157,72	182,50	240,92	359,14	386,25	478,60	563,00	915,38

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,00	0,85	1,14	1,14	1,17	1,29	1,32	1,32	1,34	1,35	1,39	1,44	1,45	1,64	2,23	2,27	2,31	2,37	4,83
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,09	1,15	1,15	1,17	1,26	1,29	1,35	1,37	1,38	1,40	1,46	1,50	1,56	1,65	1,70	1,95	1,97	2,54	3,15
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-32,20	-1,39	1,70	1,78	2,15	5,35	5,64	7,54	11,38	11,62	14,14	17,35	19,01	19,83	24,16	27,15	28,35	30,67	39,03
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-13,51	3,36	5,06	8,31	10,21	10,33	12,12	12,81	14,98	16,25	17,24	18,68	20,12	23,73	26,69	37,95	41,15	45,72	47,53

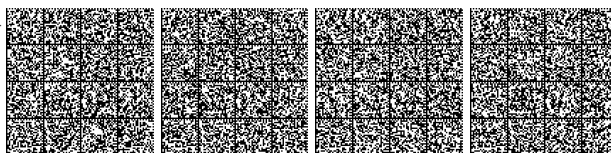
Cluster 5 - Grossisti di bovini che si approvvigionano prevalentemente all'estero

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,41	1,84	3,14	5,83	8,76	15,24	18,32	27,68	31,25	41,05	46,30	62,00	82,19	124,32	159,53

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,84	0,97	1,02	1,03	1,07	1,09	1,09	1,10	1,14	1,16	1,16	1,16	1,21	1,21	1,22	1,23	1,27	1,37	1,37
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,03	1,05	1,06	1,07	1,09	1,10	1,11	1,12	1,13	1,13	1,14	1,15	1,16	1,19	1,21	1,23	1,26	1,30	1,47
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-66,05	-21,61	7,49	9,49	11,59	12,88	20,97	23,71	28,76	29,51	30,39	31,73	48,53	49,14	53,16	54,03	60,56	83,17	125,49
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-9,41	2,56	8,80	11,56	17,18	21,35	23,05	26,22	34,58	39,50	42,69	45,63	50,68	52,27	57,83	66,78	74,33	86,27	112,22

SUB ALLEGATO 12.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	82,00
2	Tutti i soggetti	0,00	82,00
3	Tutti i soggetti	0,00	154,00
4	Tutti i soggetti	0,00	386,00
5	Tutti i soggetti	0,00	82,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	14,29	95,00	1,10	2,50
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	19,81	95,00	1,11	2,50
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	14,95	100,00	1,10	2,50
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	21,84	100,00	1,12	2,50
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	18,57	100,00	1,10	3,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	21,39	100,00	1,15	3,00
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	12,81	85,00	1,17	3,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	16,25	85,00	1,24	3,00
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4	20,97	100,00	1,10	2,50
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	23,05	100,00	1,10	2,50

SUB ALLEGATO 12.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITA' ECONOMICA

Cluster 1 - Grossisti di bovini

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,75	1,77	3,23	4,48	6,33	8,13	9,39	10,43	11,93	14,24	16,64	18,65	19,98	20,95
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	3,61	8,73	13,71	15,68	16,51	18,48	20,69	21,91	22,10	23,20	24,70	25,22	27,46	28,73	29,14	32,81	53,32
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,02	0,05	0,09	0,11	0,14	0,18	0,23	0,28	0,36	0,48	0,65	0,84	1,15	1,60	2,12	2,86	3,74	4,94
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,36	1,28	2,76	5,04	9,10	12,97	19,61	31,99	54,04	82,30	139,41

Cluster 2 - Grossisti di suini

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,30	1,59	2,32	3,24	4,57	6,09	7,54	8,96	10,00	10,93	14,54	17,46	19,45	21,02
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	15,56	15,56	21,08	21,57	21,57	21,94	21,97	21,97	22,34	22,34	22,58	27,92	27,92	31,01	31,69	31,69	33,96	44,63	44,63
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,01	0,03	0,05	0,07	0,10	0,13	0,19	0,23	0,34	0,44	0,61	0,79	0,93	1,47	1,67	2,36	3,35	4,23
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,06	0,96	4,82	7,45	10,09	12,41	17,64	25,27	45,16	56,56	154,11	315,46

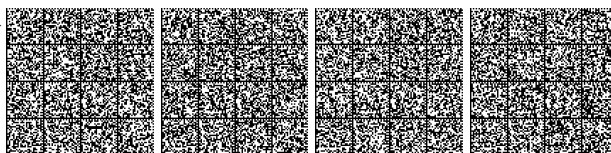
Cluster 3 - Grossisti di animali vivi con un'offerta generalmente diversificata

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,80	2,80	3,69	4,76	6,23	7,22	8,16	10,21	11,18	13,16	14,43	16,83	18,70	20,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	3,74	5,22	9,93	14,49	16,00	18,64	19,94	22,60	22,96	23,02	23,36	25,23	26,86	27,80	30,77	32,97
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,05	0,10	0,15	0,20	0,27	0,34	0,47	0,59	0,71	1,02	1,36	1,78	2,25	3,03	3,72	5,23	8,13
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,15	0,88	2,13	3,50	6,13	10,67	17,36	23,02	33,17	45,75	64,21	81,04	110,39	154,95	224,40	350,70

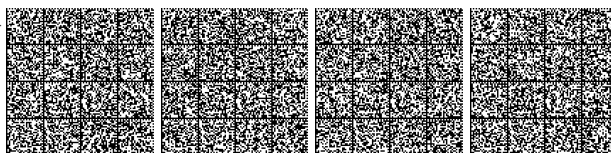
Cluster 4 - Grossisti di equini

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,65	1,65	4,55	6,58	8,68	9,81	13,13	15,13	16,05	16,69	17,48	19,55	19,97	22,45
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	14,06	14,06	20,68	20,68	20,68	22,92	22,92	22,92	23,48	23,48	23,48	67,14
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,04	0,09	0,16	0,24	0,29	0,40	0,48	0,58	0,81	0,95	1,62	2,44	3,00	3,80	4,57	6,75	12,39
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	6,87	9,91	12,91	20,92	39,77	77,57	103,03	131,18	145,86	157,72	182,50	240,92	359,14	386,25	478,60	563,00	915,38

Cluster 5 - Grossisti di bovini che si approvvigionano prevalentemente all'estero

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,73	1,22	1,90	3,25	4,56	5,67	9,12	9,80	10,95	12,82	14,28	16,26	18,63	19,98	25,11
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	6,20	12,00	14,44	14,52	14,66	17,59	20,35	20,35	20,59	21,17	21,36	24,48	26,43	28,22	28,52	32,19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,05	0,06	0,09	0,10	0,14	0,19	0,24	0,27	0,37	0,46	0,52	0,70	1,06	1,22	1,90	2,83	4,36	6,54
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,41	1,84	3,14	5,83	8,76	15,24	18,32	27,68	31,25	41,05	46,30	62,00	82,19	124,32	159,53

SUB ALLEGATO 12.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	25,00	55,00
2	Tutti i soggetti	25,00	55,00
3	Tutti i soggetti	25,00	55,00
4	Tutti i soggetti	25,00	55,00
5	Tutti i soggetti	25,00	55,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	4,94	82,00
2	Tutti i soggetti	4,23	82,00
3	Tutti i soggetti	5,23	154,00
4	Tutti i soggetti	4,57	386,00
5	Tutti i soggetti	4,36	82,00

SUB ALLEGATO 12.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-	0,7563
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,9737	-	1,0745	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	-	1,4198	-	1,0082	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	1,0744	-	1,1825	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	0,8701	-	1,1067	-	-
CVPROD, Quota fino a 100.000 euro	-	-	0,2428	0,2038	-
CVPROD, Quota fino a 200.000 euro	0,1078	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 250.000 euro	-	0,0750	-	-	-
CVPROD	1,0307	1,0122	1,0026	1,0025	-
CVPROD + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	-	-	-	1,0348
CVPROD + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires), Quota fino a 200.000 euro	-	-	-	-	0,0739
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio (*)	16.773,0124	-	19.785,4048	-	25.676,2036
Valore beni strumentali mobili (*)	0,1872	0,1871	0,1393	0,2981	0,1742

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 13

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM19U

COMMERCIO ALL'INGROSSO DI TESSUTI ED ABBIGLIAMENTO

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM19U, evoluzione dello studio UM19U.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM19U è quella relativa ai seguenti codici ATECO 2007:

- 46.41.10 - Commercio all'ingrosso di tessuti;
- 46.41.20 - Commercio all'ingrosso di articoli di merceria, filati e passamaneria;
- 46.41.90 - Commercio all'ingrosso di altri articoli tessili;
- 46.42.10 - Commercio all'ingrosso di abbigliamento e accessori;
- 46.42.30 - Commercio all'ingrosso di camicie, biancheria intima, maglieria e simili.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM19U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 11.334.

Nella prima fase di analisi 1.639 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 987 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;

- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 8.708.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 13.A.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 13.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dello studio sulla "Territorialità del livello delle retribuzioni"[9] che differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

Nella definizione della funzione di ricavo il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio".

Nel Sub Allegato 13.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 13.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[10].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[11].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[12]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 13.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Durata delle scorte***[13]***;***
- ***Ricarico***[14]***;***

---

[10] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[11] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[12] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$Prob_i = \frac{e^{\{w_i - Max[w_1, w_2, ..., w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - Max[w_1, w_2, ..., w_n]\}}}$$

dove *n* è il numero complessivo di gruppi omogenei.

[13] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[14] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

- ***Valore aggiunto lordo per addetto***[15].

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 13.C.

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[16] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[17] a livello provinciale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 13.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 13.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[18] o indeterminato[19] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi***[20];
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[21];

[15] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[16] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[17] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[18] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[19] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

[20] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[21] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

- ***Durata delle scorte[22];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[23]***;
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[24]***.

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 13.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 13.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 13.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[25].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 3,7673).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[25].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di

[22] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[23] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[24] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[25] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,3636).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[26] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[27], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[28].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[29] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[28].

---

[26] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[27] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2 \times soglia_massima \times (Esistenze\ iniziali + Costi\ acquisto\ materie\ prime + Costo\ per\ la\ produzione\ di\ servizi) - (Esistenze\ iniziali \times 365)]}{(2 \times soglia_massima + 365)}$$

[28] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[29] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	77,14
2	65,62
3	77,79
4	66,12
5	66,10
6	80,06
7	70,76
8	73,35
9	73,86
10	70,50
11	65,59
12	68,95
13	76,28
14	66,93
15	71,02
16	63,96
17	65,91
18	64,98
19	74,37
20	69,82
21	69,22
22	65,82
23	71,96

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità"[30].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

[30] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,0652
2	1,0645
3	1,0701
4	1,0723
5	1,0549
6	1,0573
7	1,0669
8	1,0513
9	1,0581
10	1,1010
11	1,0500
12	1,0584
13	1,0583
14	1,0924
15	1,0954
16	1,1058
17	1,0560
18	1,0529
19	1,0615
20	1,0904
21	1,0697
22	1,0621
23	1,0570

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[31]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 13.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[31] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 13.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- tipologia di vendita;
- tipologia di offerta;
- localizzazione;
- modalità di acquisto.

La tipologia di vendita ha permesso di distinguere le imprese che in genere effettuano la vendita al banco (cluster 1, 6, 7, 10, 13, 14, 16, 19 e 21), sul territorio (cluster 2, 4, 5, 8, 9, 11, 17, 18, 22 e 23) e a libero servizio (cash & carry) (cluster 3, 15 e 20). Tra gli operatori che effettuano la vendita sul territorio è stato inoltre individuato un gruppo di imprese che si avvale generalmente di una rete di agenti rappresentanti (cluster 17). La tipologia di vendita ha altresì permesso di identificare i commercianti che affiancano la vendita al dettaglio al commercio all'ingrosso (cluster 12).

La tipologia di offerta ha consentito di contraddistinguere le imprese con offerta focalizzata su determinate tipologie di prodotto, quali: tessuti per usi specifici (industriali, non tessuti, etc.) ed altri impieghi (cluster 2), tessuti per l'arredamento interno/esterno, tessuti e biancheria per la casa (cluster 4 e 13), abbigliamento intimo e assimilabili (costumi da bagno, etc.) (cluster 6 e 8), filati e mercerie (cluster 7 e 22), abbigliamento esterno in tessuto (capi-spalla, capi leggeri e sintetici, camiceria e maglieria), in pelle e/o montone (cluster 9 e 19), accessori in tessuto o in maglia (cluster 10 e 18), abbigliamento tecnico specializzato da lavoro e/o sportivo (cluster 11 e 16), tessuti e fodere per abbigliamento (cluster 21 e 23).

La localizzazione ha permesso di individuare le imprese che operano generalmente all'interno di strutture organizzate (cluster 1 e 3).

La modalità di acquisto ha consentito di identificare gli operatori che si approvvigionano perlopiù da imprese industriali o commerciali all'estero (cluster 5, 14 e 20).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 – INGROSSI CON VENDITA AL BANCO LOCALIZZATI IN STRUTTURE ORGANIZZATE

NUMEROSITÀ: 465

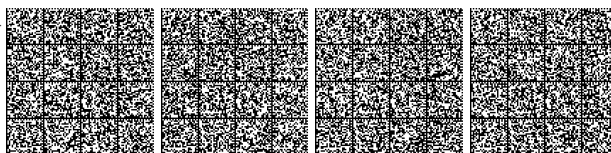
Il cluster comprende le imprese che effettuano prevalentemente la vendita al banco (92% dei ricavi) e sono generalmente localizzate all'interno di strutture organizzate, in particolare in centri commerciali all'ingrosso.

In merito alla tipologia di offerta, l'abbigliamento esterno in tessuto (capi-spalla, capi leggeri e sintetici, camiceria e maglieria) determina una quota significativa (71%) dei ricavi. Si rileva che in taluni casi l'offerta comprende altre categorie merceologiche: accessori in tessuto o in maglia (14% dei ricavi per il 25% dei soggetti), intimo e assimilabili (costumi da bagno, etc.) (23% per il 24%), tessuti per l'arredamento interno/esterno, tessuti e biancheria per la casa (42% per il 9%), filati e mercerie varie (21% per il 4%).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e/o magazzino (308 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (368 mq) e locali destinati ad ufficio (43 mq).

La forma giuridica prevalentemente adottata è quella societaria (56% di capitali e 14% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 4 addetti (si riscontra la presenza di personale dipendente nell'83% dei casi).

La clientela è formata soprattutto da dettaglianti a posto fisso (63% dei ricavi) e ambulanti (25%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati soprattutto da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard (67% degli acquisti) e da importatori/concessionari di marche estere (39% degli acquisti per il 9% dei

soggetti). Da rilevare inoltre che per il 23% dei soggetti la principale fonte di approvvigionamento (71% degli acquisti) è rappresentata da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati.

CLUSTER 2 – INGROSSI CON VENDITA SUL TERRITORIO E OFFERTA FOCALIZZATA SU TESSUTI PER USI SPECIFICI (INDUSTRIALI, NON TESSUTI, ETC.) ED ALTRI IMPIEGHI

NUMEROSITÀ: 246

Le imprese del cluster effettuano prevalentemente la vendita sul territorio tramite venditori e/o via fax, internet, telefono, etc. (70% dei ricavi) e, in taluni casi, la vendita su catalogo e per corrispondenza (59% dei ricavi per il 3% dei soggetti). L'offerta risulta generalmente focalizzata su tessuti per usi specifici (industriali, non tessuti) ed altri impieghi (93% dei ricavi).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e/o magazzino (354 mq) e locali destinati ad ufficio (48 mq).

Si tratta di imprese organizzate principalmente in forma societaria (53% di capitali e 20% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti (la presenza di personale dipendente si riscontra nella metà dei casi).

La clientela è formata soprattutto da imprese di trasformazione industriale o artigianale (58% dei ricavi) e, in taluni casi, da dettaglianti a posto fisso (61% dei ricavi per il 17% dei soggetti). Si rileva inoltre che l'11% delle imprese ottiene oltre un terzo dei ricavi da Enti pubblici, privati e comunità.

Le esportazioni (comprese le cessioni intracomunitarie) generano il 31% dei ricavi per circa un terzo dei soggetti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati soprattutto da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard (49% degli acquisti) e da imprese industriali o commerciali all'estero (51% degli acquisti per il 49% dei soggetti). Nel 28% dei casi la principale fonte di approvvigionamento (66% degli acquisti) è rappresentata da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati.

CLUSTER 3 – INGROSSI CON VENDITA A LIBERO SERVIZIO (CASH & CARRY) LOCALIZZATI IN STRUTTURE ORGANIZZATE

NUMEROSITÀ: 209

Il cluster comprende le imprese che effettuano prevalentemente la vendita a libero servizio (cash & carry) (86% dei ricavi) e sono generalmente localizzate all'interno di strutture organizzate, in particolare in centri commerciali all'ingrosso.

In merito alla tipologia di offerta, il prodotto commercializzato con maggior frequenza è l'abbigliamento esterno in tessuto (capi-spalla, capi leggeri e sintetici, camiceria e maglieria) con un peso sui ricavi del 64%. Si rileva che in taluni casi l'offerta comprende altre categorie merceologiche: accessori in tessuto o in maglia (13% dei ricavi per il 26% dei soggetti), intimo e assimilabili (costumi da bagno, etc.) (24% per il 21%), tessuti per l'arredamento interno/esterno, tessuti e biancheria per la casa (52% per l'11%), filati e mercerie varie (24% per il 6%).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e/o magazzino (389 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (450 mq) e locali destinati ad ufficio (49 mq).

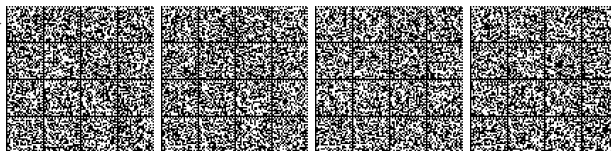
Le imprese del cluster adottano in prevalenza la forma societaria (66% di capitali e 13% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 5 addetti (si riscontra la presenza di personale dipendente nell'82% dei casi).

La clientela di riferimento è rappresentata da dettaglianti a posto fisso (59% dei ricavi) e ambulanti (21%).

La maggior parte dei soggetti si approvvigiona da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard (69% degli acquisti); si rileva inoltre che il 24% dei contribuenti del cluster effettua circa un quarto degli acquisti da imprese industriali o commerciali all'estero. In taluni casi, la fonte principale di approvvigionamento è rappresentata da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati (75% degli acquisti per il 19% dei soggetti) e da importatori/concessionari di marche estere (64% per il 9%).

CLUSTER 4 – INGROSSI CON VENDITA SUL TERRITORIO E OFFERTA FOCALIZZATA SU TESSUTI PER L'ARREDAMENTO INTERNO/ESTERNO, TESSUTI E BIANCHERIA PER LA CASA

NUMEROSITÀ: 481

Le imprese del cluster effettuano prevalentemente la vendita sul territorio tramite venditori e/o via fax, internet, telefono, etc. (82% dei ricavi) e, in taluni casi, la vendita su catalogo e per corrispondenza (66% dei ricavi per il 5% dei soggetti). L'offerta risulta focalizzata su tessuti per l'arredamento interno/esterno, tessuti e biancheria per la casa (94% dei ricavi).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e/o magazzino (264 mq) e locali destinati ad ufficio (38 mq).

Si tratta di imprese organizzate principalmente in forma societaria (54% di capitali e 17% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti (si riscontra la presenza di personale dipendente in oltre la metà dei casi).

La clientela di riferimento è rappresentata, nel 47% dei casi, da dettaglianti a posto fisso (72% dei ricavi) e, nel 35%, da imprese di trasformazione industriale o artigianale (75% dei ricavi). Si rileva inoltre che il 17% delle imprese si rivolge al dettaglio ambulante (21% dei ricavi) e il 12% a Enti pubblici, privati e comunità (40%).

Le esportazioni (comprese le cessioni intracomunitarie) generano un quinto dei ricavi per circa il 27% dei soggetti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati soprattutto da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard (54% degli acquisti) e da imprese industriali o commerciali all'estero (47% degli acquisti per il 44% dei soggetti). Nel 28% dei casi la principale fonte di approvvigionamento è rappresentata da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati (65% degli acquisti). Si evidenzia inoltre che il 6% dei soggetti effettua il 31% degli acquisti da importatori/concessionari di marche estere.

CLUSTER 5 – INGROSSI CON VENDITA SUL TERRITORIO CHE SI APPROVVIGIONANO PERLOPIÙ DA IMPRESE ALL'ESTERO

NUMEROSITÀ: 600

Le imprese appartenenti al cluster effettuano prevalentemente la vendita sul territorio tramite venditori e/o via fax, internet, telefono, etc. (90% dei ricavi) e, in taluni casi, la vendita su catalogo e per corrispondenza (66% dei ricavi per l'8% dei soggetti). L'approvvigionamento delle merci avviene perlopiù da imprese industriali o commerciali all'estero (65% degli acquisti).

L'offerta risulta orientata verso le varie categorie merceologiche del comparto abbigliamento, accessori e complementi ed in particolare comprende: abbigliamento esterno in tessuto (capi-spalla, capi leggeri e sintetici, camiceria e maglieria) (78% dei ricavi per oltre la metà dei soggetti), accessori in tessuto o in maglia (21% per il 16%), abbigliamento in pelle e/o montone (33% per l'8%) e abbigliamento sportivo tecnico specializzato (30% per il 7%).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e/o magazzino (178 mq) e locali destinati ad ufficio (35 mq).

La forma giuridica adottata con maggior frequenza è quella societaria (64% di capitali e 12% di persone); il numero di addetti impiegato è pari a 2 (si riscontra la presenza di personale dipendente nel 46% dei casi).

La clientela di riferimento è rappresentata, per il 42% dei soggetti, da dettaglianti a posto fisso (74% dei ricavi) e, per il 20%, da imprese di trasformazione industriale e artigianale (77%). Si rileva inoltre che il 10% dei soggetti ottiene circa un quarto dei ricavi dal dettaglio ambulante e che il 4% si rivolge a Enti pubblici, privati e comunità (41% dei ricavi).

Le esportazioni (comprese le cessioni intracomunitarie) generano il 34% dei ricavi per circa un terzo dei soggetti.

CLUSTER 6 – INGROSSI CON VENDITA AL BANCO E OFFERTA FOCALIZZATA SU ABBIGLIAMENTO INTIMO E ASSIMILABILI (COSTUMI DA BAGNO, ETC.)

NUMEROSITÀ: 274

Il cluster comprende le imprese che effettuano prevalentemente la vendita al banco (71% dei ricavi) e presentano un'offerta focalizzata su abbigliamento intimo e assimilabili (costumi da bagno, etc.), fonte dell'88% dei ricavi.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e/o magazzino (243 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (263 mq nel 48% dei casi) e locali destinati ad ufficio (29 mq nel 54%).

Si tratta di imprese organizzate perlopiù in forma societaria (31% di capitali e 22% di persone), sebbene la presenza di realtà imprenditoriali individuali sia diffusa (47% del totale). Nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti (nel 52% dei casi si riscontra la presenza di personale dipendente).

La clientela di riferimento è rappresentata da ambulanti (61% dei ricavi) e dettaglianti a posto fisso (31%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati soprattutto da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard (73% degli acquisti); da evidenziare che il 18% dei soggetti si approvvigiona prevalentemente da

imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati (81% degli acquisti). Si rileva inoltre che nel 6% dei casi il 48% degli acquisti è effettuato da importatori/concessionari di marche estere.

CLUSTER 7 – INGROSSI CON VENDITA AL BANCO E OFFERTA FOCALIZZATA SU FILATI E MERCERIE

NUMEROSITÀ: 196

Le imprese appartenenti al cluster effettuano generalmente la vendita al banco (86% dei ricavi) e presentano un'offerta focalizzata su filati e mercerie (84% dei ricavi).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e/o magazzino (310 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (221 mq nel 38% dei casi) e locali destinati ad ufficio (31 mq).

La forma giuridica adottata con maggior frequenza è quella societaria (43% di capitali e 28% di persone); il numero di addetti impiegato è pari a 3 (si riscontra la presenza di personale dipendente nel 60% dei casi).

L'attività di commercializzazione è svolta prevalentemente nei confronti di imprese di trasformazione industriale o artigianale (52% dei ricavi). Da evidenziare inoltre che il 43% dei soggetti ottiene il 64% dei ricavi da dettaglianti a posto fisso.

Gli approvvigionamenti sono effettuati soprattutto da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard (61% degli acquisti) e da imprese industriali o commerciali all'estero (37% degli acquisti per il 44% dei soggetti). Nel 21% dei casi la principale fonte di approvvigionamento (72% degli acquisti) è rappresentata da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati.

CLUSTER 8 – INGROSSI CON VENDITA SUL TERRITORIO E OFFERTA FOCALIZZATA SU ABBIGLIAMENTO INTIMO E ASSIMILABILI (COSTUMI DA BAGNO, ETC.)

NUMEROSITÀ: 273

Le imprese del cluster effettuano prevalentemente la vendita sul territorio tramite venditori e/o via fax, internet, telefono, etc. (81% dei ricavi) e, in taluni casi, la vendita su catalogo e per corrispondenza (73% dei ricavi per il 3% dei soggetti). L'offerta risulta focalizzata su abbigliamento intimo e assimilabili (costumi da bagno, etc.), fonte dell'86% dei ricavi.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e/o magazzino (183 mq) e locali destinati ad ufficio (27 mq).

Si tratta di imprese organizzate principalmente in forma societaria (47% di capitali e 21% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti (la presenza di personale dipendente si riscontra nel 41% dei casi).

La clientela è formata soprattutto da dettaglianti a posto fisso (63% dei ricavi) e ambulanti (27% dei ricavi per il 39% dei soggetti).

Le esportazioni (comprese le cessioni intracomunitarie) generano il 33% dei ricavi per un quinto dei soggetti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati soprattutto da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard (55% degli acquisti) e da imprese industriali o commerciali all'estero (55% degli acquisti per il 30% dei soggetti). Nel 23% dei casi la principale fonte di approvvigionamento (78% degli acquisti) è rappresentata da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati. Si evidenzia inoltre che il 6% delle imprese effettua il 45% degli acquisti da importatori/concessionari di marche estere.

CLUSTER 9 – INGROSSI CON VENDITA SUL TERRITORIO E OFFERTA FOCALIZZATA SU ABBIGLIAMENTO ESTERNO IN TESSUTO, IN PELLE E/O MONTONE

NUMEROSITÀ: 1.128

Le imprese del cluster effettuano la vendita sul territorio tramite venditori e/o via fax, internet, telefono, etc. (93% dei ricavi) e, in taluni casi, la vendita su catalogo e per corrispondenza (80% dei ricavi per il 5% dei soggetti). L'offerta risulta focalizzata su abbigliamento esterno in tessuto (capi-spalla, capi leggeri e sintetici, camiceria e maglieria), in pelle e/o montone (72% dei ricavi).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e/o magazzino (94 mq) e locali destinati ad ufficio (17 mq).

Si tratta di imprese organizzate principalmente in forma societaria (41% di capitali e 17% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti (si riscontra la presenza di personale dipendente nel 28% dei casi).

La clientela è rappresentata soprattutto da dettaglianti a posto fisso (62% dei ricavi).

Le esportazioni (comprese le cessioni intracomunitarie) generano il 34% dei ricavi per circa il 19% dei soggetti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati soprattutto da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard (63% degli acquisti) e, nel 27% dei casi, da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati (84% degli acquisti).

CLUSTER 10 – INGROSSI CON VENDITA AL BANCO E OFFERTA FOCALIZZATA SU ACCESSORI IN TESSUTO O IN MAGLIA

NUMEROSITÀ: 96

Il cluster comprende le imprese che effettuano prevalentemente la vendita al banco (79% dei ricavi) e presentano un'offerta focalizzata su accessori in tessuto o in maglia (89% dei ricavi).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e/o magazzino (193 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (213 mq nel 44% dei casi) e locali destinati ad ufficio (35 mq nel 51%).

Si tratta di imprese organizzate perlopiù in forma societaria (35% di capitali e 21% di persone), sebbene la presenza di realtà imprenditoriali individuali sia diffusa (44% del totale). Nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti (si riscontra la presenza di personale dipendente nella metà dei casi).

La clientela è formata soprattutto da dettaglianti a posto fisso (37% dei ricavi) e ambulanti (35%). Da rilevare che il 9% dei soggetti si rivolge perlopiù a imprese di trasformazione industriale o artigianale (76% dei ricavi).

Le esportazioni (comprese le cessioni intracomunitarie) generano il 30% dei ricavi per il 24% dei soggetti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati soprattutto da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard (54% degli acquisti). Da evidenziare inoltre che, in taluni casi, la principale fonte di approvvigionamento è costituita da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati (74% degli acquisti per il 27% delle imprese), da imprese industriali o commerciali all'estero (53% per il 23%) e da importatori/concessionari di marche estere (68% per il 6%).

CLUSTER 11 – INGROSSI CON VENDITA SUL TERRITORIO E OFFERTA FOCALIZZATA SU ABBIGLIAMENTO TECNICO SPECIALIZZATO DA LAVORO E/O SPORTIVO

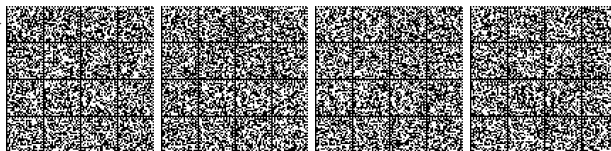
NUMEROSITÀ: 349

Le imprese appartenenti al cluster effettuano prevalentemente la vendita sul territorio tramite venditori e/o via fax, internet, telefono, etc. (82% dei ricavi) e, in taluni casi, la vendita su catalogo e per corrispondenza (54% dei ricavi per il 15% dei soggetti). L'offerta risulta focalizzata sull'abbigliamento tecnico specializzato da lavoro (77% dei ricavi per il 60% dei soggetti) e/o sportivo (78% per il 48%).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e/o magazzino (148 mq) e locali destinati ad ufficio (27 mq).

Si tratta di imprese organizzate principalmente in forma societaria (42% di capitali e 17% di persone), sebbene la presenza di realtà imprenditoriali individuali sia diffusa (41% del totale). Nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti (la presenza di personale dipendente si riscontra nel 38% dei casi).

La clientela è rappresentata soprattutto da Enti pubblici, privati e comunità (41% dei ricavi per un terzo dei soggetti), dettaglianti a posto fisso (65% per il 32%) e imprese di trasformazione industriale o artigianale (65% per il 26%). Da evidenziare che il 5% dei contribuenti del cluster partecipa a gare d'appalto ottenendo dalla vendita dei prodotti il 39% dei ricavi.

Gli approvvigionamenti sono effettuati dalla maggior parte dei soggetti da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard (48% degli acquisti). In taluni casi la principale fonte di approvvigionamento è rappresentata da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati (69% degli acquisti per il 33% dei soggetti) e da imprese industriali o commerciali all'estero (58% per il 27%). Si rileva inoltre che il 13% dei soggetti effettua il 45% degli acquisti da importatori/concessionari di marche estere.

CLUSTER 12 – INGROSSI CON VENDITA AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 265

Il cluster comprende le imprese che affiancano la vendita al dettaglio (30% dei ricavi) all'attività di commercio all'ingrosso.

Il prodotto commercializzato più di frequente è l'abbigliamento esterno in tessuto (capi-spalla, capi leggeri e sintetici, camiceria e maglieria) che determina il 44% dei ricavi. L'assortimento comprende inoltre altre tipologie di prodotto: intimo e assimilabili (costumi da bagno, etc.) (29% dei ricavi per il 26% dei soggetti), tessuti per l'arredamento interno/esterno, tessuti e biancheria per la casa (59% per il 22%), filati e mercerie varie (31% per l'11%).

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (261 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (200 mq nel 44% dei casi) e locali destinati ad ufficio (29 mq). Coerentemente con la tipologia di vendita, sono presenti locali per la vendita al dettaglio e l'esposizione della merce (99 mq).

La forma giuridica prevalentemente adottata è quella societaria (45% di capitali e 25% di persone); nell'attività sono impiegati generalmente 4 addetti (si riscontra la presenza di personale dipendente nel 66% dei casi).

La clientela comprende dettaglianti a posto fisso (33% dei ricavi), consumatori privati (30%), ambulanti (27% dei ricavi per il 34% dei soggetti) e imprese di trasformazione industriale o artigianale (45% per il 16%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati soprattutto da imprese in Italia per prodotti standard (54% degli acquisti), imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati (63% degli acquisti per il 31% dei soggetti) e da imprese industriali o commerciali all'estero (39% per il 30%). Si rileva inoltre che il 9% dei soggetti effettua il 46% degli acquisti da importatori/concessionari di marche estere.

CLUSTER 13 – INGROSSI CON VENDITA AL BANCO E OFFERTA FOCALIZZATA SU TESSUTI PER L'ARREDAMENTO INTERNO/ESTERNO, TESSUTI E BIANCHERIA PER LA CASA

NUMEROSITÀ: 267

Il cluster comprende le imprese che effettuano la vendita al banco (86% dei ricavi) e presentano un'offerta focalizzata su tessuti per l'arredamento interno/esterno, tessuti e biancheria per la casa (91% dei ricavi).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e/o magazzino (276 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (280 mq nel 46% dei casi) e locali destinati ad ufficio (22 mq).

Si tratta di imprese organizzate principalmente in forma societaria (41% di capitali e 28% di persone); generalmente nell'attività sono impiegati 3 addetti (si riscontra la presenza di personale dipendente in oltre la metà dei casi).

La clientela è formata soprattutto da ambulanti (36% dei ricavi) e dettaglianti a posto fisso (34%). Si evidenzia inoltre che l'11% delle imprese si rivolge soprattutto a imprese di trasformazione industriale o artigianale (64% dei ricavi) e che il 10% ottiene il 26% dei ricavi da Enti pubblici, privati e comunità.

Gli approvvigionamenti sono effettuati da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard (60% degli acquisti) e da imprese industriali o commerciali all'estero (44% degli acquisti nel 30% dei casi). Si rileva inoltre che per il 21% dei soggetti la principale fonte di approvvigionamento (75% degli acquisti) è rappresentata da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati.

CLUSTER 14 – INGROSSI CON VENDITA AL BANCO CHE SI APPROVVIGIONANO PERLOPIÙ DA IMPRESE ALL'ESTERO

NUMEROSITÀ: 231

Le imprese appartenenti al cluster effettuano la vendita al banco (96% dei ricavi) e si approvvigionano perlopiù da imprese industriali o commerciali all'estero (64% degli acquisti).

L'offerta risulta orientata verso le varie categorie merceologiche del comparto abbigliamento, accessori e complementi ed in particolare comprende: abbigliamento esterno in tessuto (capi-spalla, capi leggeri e sintetici, camiceria e maglieria) (51% dei ricavi), accessori in tessuto o in maglia (22% dei ricavi per il 17% dei soggetti), intimo e assimilabili (costumi da bagno, etc.) (27% per l'11%).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e/o magazzino (256 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (100 mq nel 42% dei casi) e locali destinati ad ufficio (28 mq nel 36%).

Il cluster è formato da ditte individuali (51% del totale) e società (38% di capitali e 11% di persone); il numero di addetti impiegato è pari a 2 (si riscontra la presenza di personale dipendente nel 60% dei casi).

La clientela è formata soprattutto da dettaglianti a posto fisso (33% dei ricavi) e ambulanti (22%). Da evidenziare che il 9% delle imprese del cluster si rivolge prevalentemente ad imprese di trasformazione industriale o artigianale (70% dei ricavi).

Le esportazioni (comprese le cessioni intracomunitarie) generano il 46% dei ricavi per il 39% dei soggetti.

CLUSTER 15 – INGROSSI CON VENDITA A LIBERO A SERVIZIO (CASH & CARRY)

NUMEROSITÀ: 621

Il cluster comprende le imprese che effettuano la vendita a libero servizio (cash & carry), dalla quale deriva il 95% dei ricavi.

In merito alla tipologia di offerta, l'abbigliamento esterno in tessuto (capi-spalla, capi leggeri e sintetici, camiceria e maglieria) determina in genere la quota prevalente (65%) dei ricavi. In taluni casi l'offerta è integrata con altre tipologie di prodotto quali intimo e assimilabili (costumi da bagno, etc.) (14% dei ricavi per il 26% dei soggetti), accessori in tessuto o in maglia (19% per il 12%).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e/o magazzino (110 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (107 mq nel 42% dei casi) e locali destinati ad ufficio (22 mq nel 36%).

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente in forma individuale (59% del totale); generalmente nell'attività sono impiegati 2 addetti (si riscontra la presenza di personale dipendente nel 35% dei casi).

La clientela è formata soprattutto da dettaglianti a posto fisso (44% dei ricavi) e ambulanti (29%).

La maggior parte degli appartenenti al cluster si approvvigiona da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard (58% degli acquisti). In taluni casi la principale fonte di approvvigionamento è rappresentata da imprese industriali commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati (86% degli acquisti per il 15% dei soggetti) e da importatori/concessionari di marche estere (84% per il 10%).

CLUSTER 16 – INGROSSI CON VENDITA AL BANCO E OFFERTA FOCALIZZATA SU ABBIGLIAMENTO TECNICO SPECIALIZZATO DA LAVORO E/O SPORTIVO

NUMEROSITÀ: 104

Il cluster comprende le imprese che effettuano prevalentemente la vendita al banco (89% dei ricavi) e presentano un'offerta focalizzata su abbigliamento tecnico specializzato da lavoro (79% dei ricavi per il 59% dei soggetti) e/o sportivo (63% per il 50%).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e/o magazzino (122 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (136 mq nel 59% dei casi) e locali destinati ad ufficio (25 mq nel 53%).

Si tratta di imprese organizzate principalmente in forma societaria (29% di capitali e 23% di persone), sebbene la presenza di realtà imprenditoriali individuali sia diffusa (48% del totale). Nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti (si riscontra la presenza di personale dipendente nel 48% dei casi).

La clientela risulta piuttosto eterogenea e comprende: dettaglianti a posto fisso (47% dei ricavi per il 51% delle imprese), ambulanti (49% per il 32%), Enti pubblici, privati e comunità (41% per il 31%) e imprese di trasformazione industriale o artigianale (51% per il 16%). Da evidenziare che il 7% dei contribuenti del cluster partecipa a gare d'appalto ottenendo dalla vendita dei prodotti quasi la metà dei ricavi.

Gli approvvigionamenti sono effettuati soprattutto da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard (58% degli acquisti). In taluni casi la principale fonte di approvvigionamento è rappresentata da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati (65% degli acquisti nel 26% dei casi) e da imprese industriali o commerciali all'estero (50% nel 13%). Si rileva inoltre che il 9% dei soggetti effettua il 43% degli acquisti da importatori/concessionari di marche estere.

CLUSTER 17 – INGROSSI CON VENDITA SUL TERRITORIO CHE SI AVVALGONO GENERALMENTE DI UNA RETE DI AGENTI RAPPRESENTANTI

NUMEROSITÀ: 337

Il cluster comprende le imprese che effettuano prevalentemente la vendita sul territorio tramite venditori e/o via fax, internet, telefono, etc. (90% dei ricavi) e, in taluni casi, la vendita su catalogo o per corrispondenza (36% dei ricavi per il 4% dei soggetti). La commercializzazione dei prodotti avviene generalmente avvalendosi dell'ausilio di una rete di 8 agenti rappresentanti.

L'offerta risulta piuttosto eterogenea e comprende: abbigliamento esterno in tessuto (capi-spalla, capi leggeri e sintetici, camiceria e maglieria) (47% dei ricavi), accessori in tessuto o in maglia (22% dei ricavi per il 20% dei soggetti), tessuti per l'arredamento interno/esterno, tessuti e biancheria per la casa (81% per il 18%), tessuti e fodere per abbigliamento (57% per il 12%), intimo e assimilabili (costumi da bagno, etc.) (36% per l'11%).

Si tratta di imprese maggiormente strutturate rispetto alla media del settore: i locali destinati a deposito/magazzino hanno un'ampiezza di 572 mq e i locali destinati ad uffici di 129 mq. La natura giuridica prevalente è quella societaria (90% di capitali e 7% di persone) e il numero di addetti impiegato è pari a 8 (si riscontra la presenza di personale dipendente nella quasi totalità dei casi).

La clientela è rappresentata soprattutto da dettaglianti a posto fisso (51% dei ricavi) e da imprese di trasformazione industriale o artigianale (70% dei ricavi per il 26% dei soggetti).

Le esportazioni (comprese le cessioni intracomunitarie) generano il 25% dei ricavi per i due terzi dei soggetti. Da rilevare inoltre che il 45% delle imprese dichiara di commercializzare prodotti con marchio commerciale proprio.

L'eterogeneità dell'offerta si riflette sulle fonti di approvvigionamento che risultano infatti piuttosto diversificate: imprese industriali o commerciali all'estero (33% degli acquisti), imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati (64% degli acquisti per la metà dei soggetti) e imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard (57% per il 49%). Si evidenzia inoltre che il 6% dei soggetti effettua il 42% degli acquisti da importatori/concessionari di marche estere.

CLUSTER 18 – INGROSSI CON VENDITA SUL TERRITORIO E OFFERTA FOCALIZZATA SU ACCESSORI IN TESSUTO O IN MAGLIA

NUMEROSITÀ: 251

Le imprese del cluster effettuano prevalentemente la vendita sul territorio tramite venditori e/o via fax, internet, telefono, etc. (82% dei ricavi) e, in taluni casi, la vendita su catalogo e per corrispondenza (56% dei ricavi per il 4% dei soggetti). L'offerta risulta focalizzata su accessori in tessuto o in maglia (90% dei ricavi).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e/o magazzino (134 mq) e locali destinati ad ufficio (34 mq).

Si tratta di imprese organizzate perlopiù in forma societaria (42% di capitali e 18% di persone), sebbene la presenza di realtà imprenditoriali individuali sia diffusa (41% del totale). Nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti (si riscontra la presenza di personale dipendente nel 40% dei casi).

La clientela comprende dettaglianti a posto fisso (47% dei ricavi), imprese di trasformazione industriale o artigianale (77% dei ricavi per il 15% dei soggetti) e ambulanti (25% per il 12%). Si rileva inoltre che il 6% delle imprese ottiene il 45% dei ricavi da Enti pubblici, privati e comunità.

Le esportazioni (comprese le cessioni intracomunitarie) generano il 38% dei ricavi per il 39% dei soggetti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard (76% degli acquisti per il 53% dei soggetti), da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati (77% per il 35%) e da imprese industriali o commerciali all'estero (63% per il 34%). Da evidenziare inoltre che il 6% dei soggetti effettua il 45% degli acquisti da importatori/concessionari di marche estere.

CLUSTER 19 – INGROSSI CON VENDITA AL BANCO E OFFERTA FOCALIZZATA SU ABBIGLIAMENTO ESTERNO IN TESSUTO, IN PELLE E/O MONTONE

NUMEROSITÀ: 932

Il cluster comprende le imprese che effettuano prevalentemente la vendita al banco (94% dei ricavi) e presentano un'offerta focalizzata su abbigliamento esterno in tessuto (capi-spalla, capi leggeri e sintetici, camiceria e maglieria), in pelle e/o montone (82% dei ricavi).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e/o magazzino (139 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (110 mq nel 47% dei casi) e locali destinati ad ufficio (23 mq nel 45%).

Si tratta di imprese organizzate principalmente in forma individuale (58% del totale); nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti (si riscontra la presenza di personale dipendente nel 46% dei casi).

La clientela è formata soprattutto da dettaglianti a posto fisso (49% dei ricavi) e ambulanti (30%).

Le esportazioni (comprese le cessioni intracomunitarie) generano il 41% dei ricavi per circa un quarto dei soggetti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati soprattutto da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard (65% degli acquisti) e, nel 16% dei casi, da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati (84% degli acquisti). Si evidenzia che il 7% dei soggetti effettua il 52% dei propri acquisti da importatori/concessionari di marche estere.

CLUSTER 20 – INGROSSI CON VENDITA A LIBERO SERVIZIO (CASH & CARRY) CHE SI APPROVVIGIONANO PERLOPIÙ DA IMPRESE ALL'ESTERO

NUMEROSITÀ: 341

Le imprese appartenenti al cluster effettuano la vendita a libero servizio (cash & carry) (94% dei ricavi) e si approvvigionano perlopiù da imprese industriali o commerciali all'estero (66% degli acquisti).

L'offerta risulta orientata verso differenti categorie merceologiche e comprende: abbigliamento esterno in tessuto (capi-spalla, capi leggeri e sintetici, camiceria e maglieria) (45% dei ricavi), accessori in tessuto o in maglia (21% dei ricavi per il 16% dei soggetti), tessuti e fodere per abbigliamento (72% per il 13%), intimo e assimilabili (costumi da bagno, etc.) (39% per il 9%), tessuti per l'arredamento interno/esterno, tessuti e biancheria per la casa (59% per il 7%), abbigliamento in pelle e/o montone (22% per il 6%).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e/o magazzino (261 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (127 mq nel 37% dei casi) e locali destinati ad ufficio (56 mq nel 38% dei casi).

La forma giuridica adottata più di frequente è quella societaria (46% di capitali e 8% di persone), sebbene la presenza di realtà imprenditoriali individuali sia diffusa (47% del totale); il numero di addetti impiegato è pari a 2 (si riscontra la presenza di personale dipendente nel 60% dei casi).

La clientela è formata soprattutto da dettaglianti a posto fisso (34% dei ricavi) e ambulanti (31% dei ricavi per il 41% dei soggetti). Si rileva inoltre che nel 7% dei casi una quota significativa dei ricavi (63%) deriva da imprese di trasformazione industriale o artigianale.

CLUSTER 21 – INGROSSI CON VENDITA AL BANCO E OFFERTA FOCALIZZATA SU TESSUTI E FODERE PER ABBIGLIAMENTO

NUMEROSITÀ: 161

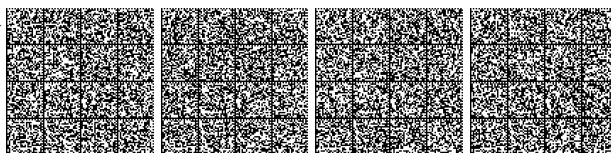
Il cluster comprende le imprese che effettuano la vendita al banco (96% dei ricavi) e presentano un'offerta focalizzata su tessuti e fodere per abbigliamento (87% dei ricavi).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e/o magazzino (343 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (243 mq nel 36% dei casi) e locali destinati ad ufficio (29 mq).

Si tratta di imprese organizzate principalmente in forma societaria (47% di capitali e 18% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti (si riscontra la presenza di personale dipendente nel 55% dei casi).

La clientela è rappresentata da imprese di trasformazione industriale o artigianale (72% dei ricavi per il 53% dei soggetti), dettaglianti a posto fisso (43% per il 45%) e ambulanti (40% per il 34%).

Le esportazioni (comprese le cessioni intracomunitarie) generano il 44% dei ricavi per il 40% degli appartenenti al cluster.

Gli approvvigionamenti sono effettuati soprattutto da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard (57% degli acquisti) e da imprese industriali o commerciali all'estero (51% degli acquisti per il 37% dei soggetti). Da rilevare che nel 17% dei casi la principale fonte di approvvigionamento (74% degli acquisti) è rappresentata da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati.

CLUSTER 22 – INGROSSI CON VENDITA SUL TERRITORIO E OFFERTA FOCALIZZATA SU FILATI E MERCERIE

NUMEROSITÀ: 380

Le imprese del cluster effettuano prevalentemente la vendita sul territorio tramite venditori e/o via fax, internet, telefono, etc. (91% dei ricavi) e, in taluni casi, la vendita su catalogo e per corrispondenza (66% dei ricavi per il 3% dei soggetti). L'offerta risulta focalizzata su filati e mercerie (89% dei ricavi).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e/o magazzino (238 mq) e locali destinati ad ufficio (40 mq).

La forma giuridica adottata con maggior frequenza è quella societaria (51% di capitali e 21% di persone); il numero di addetti impiegato nell'attività è pari a 3 (si riscontra la presenza di personale dipendente nel 48% dei casi).

L'attività di commercializzazione è svolta prevalentemente nei confronti di imprese di trasformazione industriale o artigianale, fonte del 77% dei ricavi. Da evidenziare inoltre che il 17% dei soggetti ottiene il 56% dei ricavi da dettaglianti a posto fisso.

Gli approvvigionamenti sono effettuati soprattutto da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard (64% degli acquisti), imprese industriali o commerciali all'estero (39% degli acquisti per il 37% dei soggetti) e da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati (59% per il 23%).

CLUSTER 23 –INGROSSI CON VENDITA SUL TERRITORIO E OFFERTA FOCALIZZATA SU TESSUTI E FODERE PER ABBIGLIAMENTO

NUMEROSITÀ: 417

Il cluster comprende le imprese che effettuano prevalentemente la vendita sul territorio tramite venditori e/o via fax, internet, telefono, etc. (83% dei ricavi) e, in taluni casi, la vendita su catalogo e per corrispondenza (81% dei ricavi per il 5% dei soggetti). L'offerta risulta focalizzata su tessuti e fodere per abbigliamento (77% dei ricavi).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e/o magazzino (314 mq) e locali destinati ad ufficio (48 mq).

Si tratta di imprese organizzate perlopiù in forma societaria (53% di capitali e 17% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti (si riscontra la presenza di personale dipendente nel 48% dei casi).

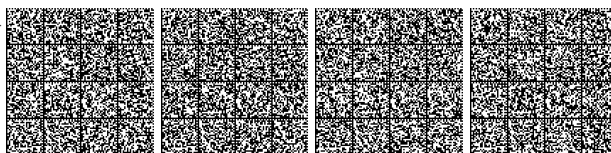
La clientela di riferimento è rappresentata da imprese di trasformazione industriale o artigianale (63% dei ricavi) e, nel 17% dei casi, da dettaglianti a posto fisso (56%).

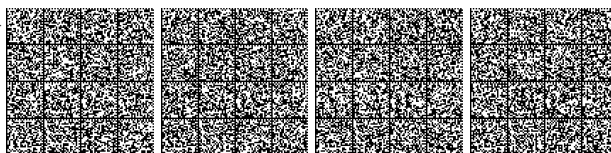
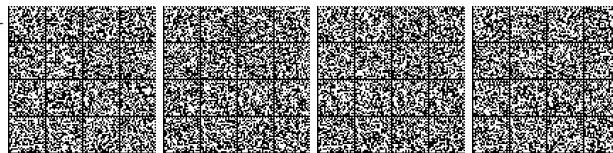
Le esportazioni (comprese le cessioni intracomunitarie) generano il 56% dei ricavi per il 59% degli appartenenti al cluster.

Gli approvvigionamenti sono effettuati soprattutto da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard (63% degli acquisti) e da imprese industriali o commerciali all'estero (41% degli acquisti per il 35% dei soggetti). Nel 18% dei casi la principale fonte di approvvigionamento (75% degli acquisti) è rappresentata da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati.

SUB ALLEGATO 13.B – PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Intercetta	-407,82574566	-575,26070830	-410,87541299	-413,82978266	-389,57247945	-436,22837421
Numero addetti	0,29590152	0,13351770	0,44090124	0,23830197	0,25977233	0,39518044
Totale Locali per la vendita all'ingrosso e l'esposizione della merce	0,00663883	0,00112967	0,00941579	-0,00030030	0,00133251	0,00054431
Totale Locali per la vendita al dettaglio e l'esposizione della merce	-0,01030631	-0,00275977	-0,00791845	-0,01458481	-0,01001183	-0,00964419
Localizzazione in centro e/o parco commerciale	17,34834394	2,00981382	17,71496761	2,59973140	1,29440057	2,58464697
Totale Spese sostenute per beni e/o servizi comuni	-0,00007479	-0,00005528	-0,00010969	-0,00020252	-0,00009363	-0,00024088
Tipologia di vendita: Ingrosso a libero servizio (cash and carry)	7,69822414	7,67802465	7,93131808	7,66410757	7,69039991	7,72346786
Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita al banco	7,88025111	7,64024913	7,68859001	7,59935565	7,63952747	7,85841409
Ingrosso con vendita sul territorio tramite venditori e/o via fax, internet, telefono, catalogo e per corrispondenza	7,67756774	7,71631622	7,72453374	7,71143610	7,75333070	7,67924239
Tipologia di vendita: Dettaglio	7,73857685	7,80303396	7,77136520	7,67425288	7,74284901	7,77019042
Prodotti merceologici venduti: Tessuti e fodere per l'abbigliamento	0,04849071	0,08275512	0,03157160	0,09197674	0,03515602	0,06337486
Prodotti merceologici venduti: Tessuti per l'arredamento interno/esterno, tessuti e biancheria per la casa	0,06227552	0,11517663	0,06458242	0,63809605	0,01787689	0,07011694
Prodotti merceologici venduti: Tessuti per usi specifici (industriali, non tessuti etc.) ed altro	0,07110085	4,10831299	0,08648311	0,18718277	0,08344954	0,08663026
Filati e mercerie	0,02281791	0,11614224	0,02879514	0,04926174	0,00963445	0,02753107
Abbigliamento da lavoro e sportivo tecnico specializzato	0,12830455	0,13141778	0,10396683	0,14229375	0,09947119	0,14261621
Abbigliamento in tessuto, in pelle e/o montone	0,08421922	0,06798402	0,07669422	0,07434847	0,04441928	0,06955718
Prodotti merceologici venduti: Accessori in tessuto o maglia	0,15424064	0,15878269	0,13852478	0,16121173	0,12835562	0,14455008
Prodotti merceologici venduti: Intimo e assimilabili (costumi da bagno, etc.)	0,11728686	0,08597718	0,07850526	0,08980082	0,03641393	0,91228020
Tipologia della clientela: Dettaglio a posto fisso	0,03083016	0,02635148	0,03094524	0,02906509	0,01619947	0,02069010
Tipologia della clientela: Dettaglio ambulante	0,04828773	0,00247920	0,01737801	-0,01994018	-0,01770718	0,12256641
Tipologia della clientela: Consumatori privati	-0,04396689	-0,07978999	-0,07265866	-0,04338000	-0,02427986	-0,07827472
Tipologia della clientela: Imprese di trasformazione industriale o artigianale	0,05481134	0,08066463	0,05668382	0,06289440	0,04914416	0,06065462
Costi e spese specifici: Spese per servizi integrativi o sostitutivi dei mezzi propri	-0,00004217	-0,00001595	-0,00006736	-0,00008056	-0,00007221	-0,00004685
Modalità di acquisto: direttamente da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard	0,01438366	0,01337132	0,02604339	0,02320229	0,00546901	0,01334982

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Modalità di acquisto: direttamente da imprese industriali o commerciali all'estero	-0,01749799	0,01010402	-0,00198765	-0,00619627	0,07974241	-0,01506487
Acquisto da imprese industriali o commerciali all'estero per la tipologia di vendita a libero servizio	-0,05259219	-0,04644458	-0,13632576	-0,07006472	-0,12593104	-0,07549482
Venditori diretti normalizzati	1,38913128	-0,09756928	2,06560394	-0,37091268	-0,17412351	-0,61657128
Addetti all'attività di vendita: Agenti/rappresentanti	-0,08192920	-0,50344172	-0,20518135	-0,38151735	-0,29768132	-0,16190547
Costi e spese specifici: Costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese	0,00001550	0,00001353	0,00001365	0,00002221	0,00001854	0,00001688
Costi e spese specifici: Costi sostenuti per lavorazioni affidate a terzi	-0,00001323	-0,00000849	-0,00001364	-0,00000836	-0,00001375	-0,00001250
Fatturati conseguiti in base a tipologie particolari di vendita: di prodotti con marchio commerciale proprio	0,01238409	0,00537284	0,00616004	0,01095115	0,00574770	0,01572983
Altri elementi specifici: Esportazioni (comprese le cessioni intracomunitarie)	0,04188489	0,06754192	0,04595228	0,04250420	0,04114122	0,03946465
Altri elementi specifici: Partecipazione a gare di appalto	-0,00282685	0,02884913	0,00638618	-0,09572535	0,03461535	0,02001337

VARIABILE	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Intercetta	-437,20559654	-425,37007236	-391,44609304	-458,26698096	-450,49076000	-417,47701091
Numero addetti	0,32292023	0,31984980	0,24206465	0,13916316	0,40317165	0,19315838
Totale Locali per la vendita all'ingrosso e l'esposizione della merce	0,00106549	0,00108274	0,00082874	0,00147335	0,00047951	0,00035399
Totale Locali per la vendita al dettaglio e l'esposizione della merce	-0,01192058	-0,01004712	-0,00905325	-0,01772609	-0,00583424	0,04066997
Localizzazione in centro e/o parco commerciale	2,20000961	2,71649015	0,94665726	2,26113146	1,50338367	2,01548777
Totale Spese sostenute per beni e/o servizi comuni	-0,00017816	-0,00022313	-0,00006960	-0,00013007	-0,00009255	-0,00023394
Tipologia di vendita: Ingrosso a libero servizio (cash and carry)	7,67063024	7,69286511	7,67741758	7,75132748	7,72877834	7,69693776
Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita al banco	7,83647237	7,66314140	7,63067863	7,90711987	7,68894138	7,71148534
Ingrosso con vendita sul territorio tramite venditori e/o via fax, internet, telefono, catalogo e per corrispondenza	7,63683013	7,75103642	7,76497393	7,72091162	7,79427412	7,67903948
Tipologia di vendita: Dettaglio	7,74600525	7,73213127	7,72187414	7,83933505	7,74616359	8,65255190
Prodotti merceologici venduti: Tessuti e fodere per l'abbigliamento	0,08237902	0,06666931	0,04478913	0,07879103	0,05876460	0,06727390
Prodotti merceologici venduti: Tessuti per l'arredamento interno/esterno, tessuti e biancheria per la casa	0,03391377	0,07004388	0,04481079	0,07644464	0,07321639	0,08416769
Prodotti merceologici venduti: Tessuti per usi specifici (industriali, non tessuti etc.) ed altro	0,14028711	0,10668979	0,08902257	0,09377832	0,13083530	0,15273033
Filati e mercerie	1,06008117	0,03173102	0,02798781	0,04900368	0,04222450	0,05524189
Abbigliamento da lavoro e sportivo tecnico specializzato	0,11687491	0,13130096	0,10182396	0,07738801	1,44356262	0,16448173
Abbigliamento in tessuto, in pelle e/o montone	0,04883604	0,07431056	0,08571450	0,05868337	0,06449136	0,06964051
Prodotti merceologici venduti: Accessori in tessuto o maglia	0,14116278	0,15049871	0,14037203	1,42597682	0,09275721	0,14563674
Prodotti merceologici venduti: Intimo e assimilabili (costumi da bagno, etc.)	0,05744335	0,87940266	0,06647124	0,08460753	0,08361630	0,11356217
Tipologia della clientela: Dettaglio a posto fisso	0,01697550	0,03716648	0,04207939	0,01405425	0,00959930	0,02581382
Tipologia della clientela: Dettaglio ambulante	0,02058252	0,00338908	-0,01920886	0,06918553	-0,02555768	0,02150649
Tipologia della clientela: Consumatori privati	-0,07062833	-0,05709814	-0,04620437	-0,11948636	0,01032505	0,87786184
Tipologia della clientela: Imprese di trasformazione industriale o artigianale	0,11098873	0,05495429	0,04750896	0,05995719	0,05306166	0,06706125
Costi e spese specifici: Spese per servizi integrativi o sostitutivi dei mezzi propri	-0,00002649	-0,00006109	-0,00005231	-0,00005097	-0,00006938	-0,00003189
Modalità di acquisto: direttamente da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard	0,01755778	0,01799304	0,02515801	0,00866819	0,01903348	0,01115961
Modalità di acquisto: direttamente da imprese industriali o commerciali all'estero	0,00706406	-0,01055247	-0,02784381	-0,00358774	-0,01588061	-0,00188805
Acquisto da imprese industriali o commerciali all'estero per la tipologia di vendita a libero servizio	-0,03981112	-0,06607074	-0,02900209	-0,03761558	-0,02045182	-0,04400998
Venditori diretti normalizzati	-0,15967753	-0,45833704	-0,13861601	-0,14817720	-0,00750106	-0,09664770

VARIABILE	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Addetti all'attività di vendita: Agenti/rappresentanti	-0,23677623	-0,21200841	-0,25123392	-0,16363674	-0,29174091	-0,25976586
Costi e spese specifici: Costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese	0,00001256	0,00001906	0,00002286	0,00001841	0,00001803	0,00001863
Costi e spese specifici: Costi sostenuti per lavorazioni affidate a terzi	-0,00001541	-0,00001330	-0,00001383	-0,00000874	-0,00001291	-0,00001095
Fatturati conseguiti in base a tipologie particolari di vendita: di prodotti con marchio commerciale proprio	0,01349179	0,01169765	0,01238235	0,01978406	0,00202637	0,00365270
Altri elementi specifici: Esportazioni (comprese le cessioni intracomunitarie)	0,04564498	0,03264118	0,02976529	0,04720034	0,02650732	0,05055618
Altri elementi specifici: Partecipazione a gare di appalto	0,01137252	0,02204887	-0,00746168	-0,05067494	1,36299589	0,05901799

VARIABILE	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18
Intercetta	-421,98258360	-402,26918624	-401,10145662	-453,46444882	-405,35960390	-452,50456227
Numero addetti	0,26056595	0,25031035	0,29872392	0,33225689	0,28572915	0,12506283
Totale Locali per la vendita all'ingrosso e l'esposizione della merce	0,00009375	0,00031865	0,00143479	0,00065524	-0,00000148	0,00108950
Totale Locali per la vendita al dettaglio e l'esposizione della merce	-0,01351977	-0,00700430	-0,00426721	0,00223792	-0,01003655	-0,01801579
Localizzazione in centro e/o parco commerciale	4,01843589	1,65551520	0,10208097	1,82222383	1,02639704	0,71629251
Totale Spese sostenute per beni e/o servizi comuni	-0,00024632	-0,00014827	-0,00007796	-0,00013996	-0,00017366	-0,00011915
Tipologia di vendita: Ingrosso a libero servizio (cash and carry)	7,68748737	7,72377134	7,94876251	7,74370413	7,64925533	7,73861724
Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita al banco	7,85646125	7,92771966	7,69421386	7,94274505	7,61950126	7,67583305
Ingrosso con vendita sul territorio tramite venditori e/o via fax, internet, telefono, catalogo e per corrispondenza	7,65228635	7,67949862	7,71108656	7,71868865	7,69122045	7,78871199
Tipologia di vendita: Dettaglio	7,75215379	7,79851963	7,78202355	7,87083603	7,70481219	7,81590372
Prodotti merceologici venduti: Tessuti e fodere per l'abbigliamento	0,09573144	0,03422753	0,02428683	0,05676958	0,04476066	0,08552046
Prodotti merceologici venduti: Tessuti per l'arredamento interno/esterno, tessuti e biancheria per la casa	0,61563158	0,01327747	0,03842486	0,06701397	0,10192629	0,08275374
Prodotti merceologici venduti: Tessuti per usi specifici (industriali, non tessuti etc.) ed altro	0,16799325	0,03928540	0,07756686	0,08554874	0,12023073	0,12126702
Filati e mercerie	0,03975505	-0,00472433	0,02385932	0,03159583	0,03769632	0,05431197
Abbigliamento da lavoro e sportivo tecnico specializzato	0,15243082	0,08904365	0,09413432	1,37334064	0,12313875	0,06304965
Abbigliamento in tessuto, in pelle e/o montone	0,06659945	0,04809128	0,07521274	0,06366595	0,07550140	0,06223027
Prodotti merceologici venduti: Accessori in tessuto o maglia	0,15832078	0,13873863	0,12689253	0,09534398	0,15301947	1,44336237
Prodotti merceologici venduti: Intimo e assimilabili (costumi da bagno, etc.)	0,11654555	0,06815706	0,06952978	0,10496488	0,07831628	0,07237975
Tipologia della clientela: Dettaglio a posto fisso	0,02455111	0,01298899	0,02772857	0,00433363	0,02648956	0,02233029
Tipologia della clientela: Dettaglio ambulante	0,06789609	0,05096755	0,03357800	0,02538922	-0,00329889	-0,01333454
Tipologia della clientela: Consumatori privati	-0,03288057	-0,00512801	-0,06914730	0,03385293	-0,04439549	-0,11369784
Tipologia della clientela: Imprese di trasformazione industriale o artigianale	0,04934020	0,05089951	0,05402867	0,05125307	0,04221903	0,05795977
Costi e spese specifici: Spese per servizi integrativi o sostitutivi dei mezzi propri	-0,00006080	-0,00005587	-0,00004409	-0,00004836	0,00011546	-0,00007508
Modalità di acquisto: direttamente da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard	0,01304401	-0,00709713	0,02143371	0,01181343	0,01663595	0,01496747
Modalità di acquisto: direttamente da imprese industriali o commerciali all'estero	-0,00289481	0,09326126	0,00089643	-0,01659157	-0,02800439	-0,00162644
Acquisto da imprese industriali o commerciali all'estero per la tipologia di vendita a libero servizio	-0,07465021	-0,14410035	-0,17480433	-0,01398313	-0,02880950	-0,03662721
Venditori diretti normalizzati	-0,40852376	-0,26527555	0,07678337	-0,21027440	-0,73383289	-0,13701174

VARIABILE	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18
Addetti all'attività di vendita: Agenti/rappresentanti	-0,45320297	-0,22123435	-0,14634601	-0,11384803	1,10104059	-0,39973561
Costi e spese specifici: Costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese	0,00002225	0,00001484	0,00002329	0,00001801	0,00014424	0,00002495
Costi e spese specifici: Costi sostenuti per lavorazioni affidate a terzi	-0,00000864	-0,00001295	-0,00001226	-0,00001208	0,00001556	-0,00001115
Fatturati conseguiti in base a tipologie particolari di vendita: di prodotti con marchio commerciale proprio	0,01483180	0,00093588	0,01074652	0,00136545	0,08103630	0,03396988
Altri elementi specifici: Esportazioni (comprese le cessioni intracomunitarie)	0,05062647	0,06720321	0,03545538	0,03206769	0,03504040	0,05028466
Altri elementi specifici: Partecipazione a gare di appalto	-0,09084426	0,01432725	-0,00771736	1,46241298	-0,03418805	-0,02930167

VARIABILE	CLUSTER 19	CLUSTER 20	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23
Intercetta	-400,40940743	-409,28819913	-421,89877042	-439,74458750	-407,06810987
Numero addetti	0,26760215	0,23891091	0,26021476	0,20997165	0,25842774
Totale Locali per la vendita all'ingrosso e l'esposizione della merce	-0,00001904	0,00175103	0,00057819	0,00139342	0,00108066
Totale Locali per la vendita al dettaglio e l'esposizione della merce	-0,00677167	-0,00465378	-0,00559729	-0,01433991	-0,00621898
Localizzazione in centro e/o parco commerciale	-0,42494823	0,61819339	2,10087058	0,89038204	1,69219379
Totale Spese sostenute per beni e/o servizi comuni	-0,00010234	-0,00011131	-0,00010464	-0,00008441	-0,00009678
Tipologia di vendita: Ingrosso a libero servizio (cash and carry)	7,69629959	7,84718775	7,70878381	7,66709001	7,68029655
Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita al banco	7,90128192	7,68421035	7,92576709	7,60694032	7,62513167
Ingrosso con vendita sul territorio tramite venditori e/o via fax, internet, telefono, catalogo e per corrispondenza	7,67245778	7,68967698	7,69036790	7,72858698	7,73629396
Tipologia di vendita: Dettaglio	7,76341274	7,79775719	7,77076452	7,68393697	7,72403241
Prodotti merceologici venduti: Tessuti e fodere per l'abbigliamento	0,04779788	0,11137724	0,53358406	0,07176280	0,47741095
Prodotti merceologici venduti: Tessuti per l'arredamento interno/esterno, tessuti e biancheria per la casa	0,04452806	0,03443111	0,08443969	0,03788114	0,07976069
Prodotti merceologici venduti: Tessuti per usi specifici (industriali, non tessuti etc.) ed altro	0,05758711	0,09109509	0,07807486	0,15986039	0,14386560
Filati e mercerie	0,02119883	0,01930562	0,06485659	1,13704930	0,07654066
Abbigliamento da lavoro e sportivo tecnico specializzato	0,11884608	0,11135055	0,11630440	0,10756821	0,10669172
Abbigliamento in tessuto, in pelle e/o montone	0,09252797	0,05261558	0,05043411	0,05597822	0,05452204
Prodotti merceologici venduti: Accessori in tessuto o maglia	0,14289468	0,13536314	0,14679622	0,14682426	0,15663072
Prodotti merceologici venduti: Intimo e assimilabili (costumi da bagno, etc.)	0,09253302	0,05369175	0,08005485	0,04784159	0,07204425
Tipologia della clientela: Dettaglio a posto fisso	0,02835178	0,01060256	0,00585211	0,02033484	0,01810592
Tipologia della clientela: Dettaglio ambulante	0,05812295	-0,00175534	0,02633395	-0,01219991	-0,01318982
Tipologia della clientela: Consumatori privati	-0,04863243	-0,05031414	-0,03570117	-0,04663115	-0,03813650
Tipologia della clientela: Imprese di trasformazione industriale o artigianale	0,05271625	0,04707231	0,06044941	0,13876224	0,09371191
Costi e spese specifici: Spese per servizi integrativi o sostitutivi dei mezzi propri	-0,00002747	-0,00004972	-0,00004114	-0,00004379	-0,00005754
Modalità di acquisto: direttamente da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard	0,01340071	-0,00478454	0,01070129	0,02761577	0,02290287
Modalità di acquisto: direttamente da imprese industriali o commerciali all'estero	-0,01583039	0,00009919	0,01335496	-0,00486229	-0,00626940
Acquisto da imprese industriali o commerciali all'estero per la tipologia di vendita a libero servizio	-0,04158166	0,47763450	-0,02296853	-0,04720273	-0,00921300
Venditori diretti normalizzati	-0,40543583	0,10536844	-0,38072202	-0,12202396	-0,36633824

VARIABILE	CLUSTER 19	CLUSTER 20	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23
Addetti all'attività di vendita: Agenti/rappresentanti	-0,03558489	-0,17656661	-0,17693883	-0,35678928	-0,23915984
Costi e spese specifici: Costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese	0,00002347	0,00002091	0,00001737	0,00001592	0,00001713
Costi e spese specifici: Costi sostenuti per lavorazioni affidate a terzi	-0,00001210	-0,00001428	-0,00002015	-0,00001533	-0,00001761
Fatturati conseguiti in base a tipologie particolari di vendita: di prodotti con marchio commerciale proprio	0,01024266	0,00026629	0,00651197	0,01008105	0,00120287
Altri elementi specifici: Esportazioni (comprese le cessioni intracomunitarie)	0,04750207	0,08725718	0,10554338	0,04362152	0,12506068
Altri elementi specifici: Partecipazione a gare di appalto	-0,00924735	0,02403478	-0,02727376	0,01566720	-0,01930624

Dove:

Numero addetti: si veda la nota 35 del Sub Allegato 13.C – Formule degli indicatori;

Totale Locali per la vendita all'ingrosso e l'esposizione della merce = Somma dei Locali per la vendita all'ingrosso e l'esposizione della merce per tutte le unità locali destinate all'attività di vendita;

Totale Locali per la vendita al dettaglio e l'esposizione della merce = Somma dei Locali per la vendita al dettaglio e l'esposizione della merce per tutte le unità locali destinate all'attività di vendita;

Localizzazione in centro e/o parco commerciale = 1 se in almeno una unità locale destinata all'attività di vendita la variabile Localizzazione (1 = autonoma; 2 = esercizio inserito in centro commerciale all'ingrosso; 3 = esercizio inserito in parco commerciale) è pari a 2 o 3, altrimenti assume valore pari a zero;

Totale Spese sostenute per beni e/o servizi comuni = Somma delle Spese sostenute per beni e/o servizi comuni (in caso di localizzazione non autonoma) per tutte le unità locali destinate all'attività di vendita;

Ingrosso con vendita sul territorio tramite venditori e/o via fax, internet, telefono, catalogo e per corrispondenza = Ingrosso con vendita sul territorio tramite venditori e/o via fax, internet, telefono, etc. + Vendita su catalogo e per corrispondenza;

Filati e mercerie = Filati e mercerie varie + Filati per uso industriale;

Abbigliamento da lavoro e sportivo tecnico specializzato = Abbigliamento da lavoro tecnico specializzato + Abbigliamento sportivo tecnico specializzato;

Abbigliamento in tessuto, in pelle e/o montone = Abbigliamento esterno in tessuto (capi-spalla, capi leggeri e sintetici, camiceria e maglieria) + Abbigliamento in pelle e/o montone;

Acquisto da imprese industriali o commerciali all'estero per la tipologia di vendita a libero servizio = Prodotto tra la variabile Acquisto da imprese industriali o commerciali all'estero e la variabile Ingrosso a libero servizio (cash and carry) divisa 100;

Venditori diretti normalizzati = Numero di giornate retribuite per Venditori diretti diviso 312.

SUB ALLEGATO 13.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[32]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[32]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[33]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[34]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[35]).

---

[32] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[33] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[34] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[35] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[36];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[36] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

---

[36] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 13.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Ingrossi con vendita al banco localizzati in strutture organizzate

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	12,70	25,48	44,10	69,42	86,87	107,24	126,90	154,27	178,13	200,52	215,86	258,01	281,91	329,83	392,38	448,71	544,24	798,44	1.405,16

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,08	1,13	1,16	1,18	1,20	1,21	1,22	1,24	1,27	1,30	1,32	1,38	1,41	1,50	1,66	1,86	2,00	2,54	5,78
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,11	1,15	1,18	1,19	1,21	1,23	1,24	1,26	1,27	1,30	1,32	1,34	1,36	1,40	1,45	1,51	1,64	1,80	2,19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,79	7,15	11,73	17,42	22,11	23,69	25,40	28,90	31,73	34,19	36,16	37,13	39,82	42,38	45,45	48,31	52,54	56,77	66,86
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5,26	15,10	18,94	21,34	25,10	27,76	29,80	31,91	34,07	36,98	38,41	41,76	43,72	46,68	50,76	58,00	62,30	70,03	94,86

Cluster 2 - Ingrossi con vendita sul territorio e offerta focalizzata su tessuti per usi specifici (industriali, non tessuti, etc.) ed altri impieghi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	9,20	19,12	26,03	40,93	56,19	78,30	98,68	113,87	131,86	150,34	182,50	220,50	283,13	315,62	421,85	565,75	778,08

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,11	1,20	1,20	1,22	1,26	1,29	1,30	1,33	1,38	1,41	1,44	1,46	1,46	1,51	1,53	1,58	1,74	1,94	2,25
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,16	1,20	1,24	1,29	1,32	1,35	1,40	1,43	1,50	1,55	1,58	1,64	1,71	1,80	1,84	1,92	2,16	2,65	3,57
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-11,18	5,66	9,75	12,87	14,87	17,31	25,89	33,48	33,64	35,57	36,12	37,21	43,70	45,81	52,64	69,63	69,78	79,64	123,21
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,04	5,70	9,19	14,58	18,23	22,64	25,54	29,46	33,22	38,62	41,93	45,78	50,86	54,84	59,30	64,60	79,88	92,22	111,76

Cluster 3 - Ingrossi con vendita a libero servizio (cash & carry) localizzati in strutture organizzate

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	6,69	17,80	26,38	37,37	52,62	62,94	80,29	96,61	128,67	146,73	159,96	182,50	196,53	245,45	269,50	326,05	379,11	451,93	623,53

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,11	1,14	1,16	1,17	1,19	1,19	1,21	1,22	1,24	1,25	1,26	1,28	1,30	1,31	1,33	1,42	1,51	1,73	1,89
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,02	1,13	1,16	1,19	1,20	1,22	1,24	1,26	1,29	1,31	1,36	1,38	1,40	1,42	1,48	1,56	1,66	1,83	2,21
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	14,11	20,90	22,50	24,82	32,92	33,65	37,08	39,11	40,94	43,89	45,53	47,60	48,61	49,61	59,21	64,37	81,14	105,55	132,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,64	13,13	26,33	29,93	32,13	33,53	35,05	37,34	38,74	40,34	42,30	47,73	49,89	57,57	63,52	68,50	75,66	83,35	90,08

Cluster 4 - Ingrossi con vendita sul territorio e offerta focalizzata su tessuti per l'arredamento interno/esterno, tessuti e biancheria per la casa

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	11,00	23,14	43,45	61,61	85,89	103,92	124,75	148,32	171,03	194,35	220,34	250,07	296,87	388,51	461,08	658,31	884,70	1.876,13

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,06	1,14	1,18	1,20	1,24	1,29	1,31	1,35	1,40	1,44	1,46	1,49	1,54	1,56	1,66	1,78	1,90	2,05	2,26
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,05	1,23	1,27	1,30	1,33	1,36	1,40	1,44	1,49	1,54	1,59	1,63	1,68	1,76	1,85	1,95	2,08	2,33	2,65
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-2,11	1,75	3,34	6,54	7,72	8,80	10,57	15,96	17,26	21,15	23,70	26,52	32,25	36,51	38,37	43,51	48,68	51,62	61,32
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-5,16	2,67	6,93	12,03	16,67	20,40	24,10	27,45	30,34	32,20	34,62	37,11	40,62	44,80	49,76	54,69	64,49	78,49	117,38

Cluster 5 - Ingrossi con vendita sul territorio che si approvvigionano perlopiù da imprese all'estero

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	2,62	8,01	14,69	25,01	34,31	43,95	53,68	68,56	89,81	117,97	158,11	188,49	234,95	310,00	420,17	696,97	1.137,23

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,07	1,13	1,17	1,22	1,23	1,30	1,33	1,39	1,43	1,46	1,50	1,55	1,65	1,69	1,73	1,88	2,07	2,44	3,29
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,87	1,09	1,16	1,22	1,27	1,31	1,34	1,40	1,45	1,52	1,57	1,64	1,73	1,81	1,90	2,12	2,45	2,77	3,81
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-8,51	1,15	3,36	7,27	13,24	14,49	18,35	21,25	23,61	26,50	29,98	36,11	41,40	47,02	51,53	53,76	64,23	71,22	103,87
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-41,60	-9,85	0,37	4,80	8,67	12,14	14,69	18,50	23,28	26,95	31,24	36,56	43,58	49,85	55,78	61,42	71,04	83,38	110,53

Cluster 6 - Ingrossi con vendita al banco e offerta focalizzata su abbigliamento intimo e assimilabili (costumi da bagno, etc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	44,80	86,15	121,78	168,71	187,83	223,72	255,47	291,51	328,76	364,93	391,94	432,66	533,96	610,43	682,66	854,27	1.082,90	1.474,46	2.431,31

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,08	1,10	1,12	1,13	1,16	1,17	1,18	1,20	1,21	1,23	1,24	1,26	1,28	1,33	1,40	1,56	1,69	1,96	2,77
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,03	1,11	1,15	1,18	1,20	1,21	1,23	1,24	1,26	1,27	1,28	1,29	1,30	1,37	1,43	1,47	1,54	1,58	1,75
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,31	2,76	5,50	7,65	9,78	14,11	18,07	22,41	23,70	26,02	28,55	29,17	31,37	33,38	34,23	37,29	41,35	44,66	48,44
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-10,60	5,14	7,52	12,51	14,82	17,58	20,28	22,49	23,94	26,90	27,56	29,59	31,73	33,26	35,43	37,34	42,21	46,03	52,29

Cluster 7 - Ingrossi con vendita al banco e offerta focalizzata su filati e mercerie

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	16,76	31,24	57,61	78,99	110,64	151,40	179,19	194,96	224,79	257,69	300,08	355,90	411,85	516,35	618,26	813,57	919,85	1.172,39	1.646,53

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,99	1,10	1,13	1,17	1,22	1,25	1,28	1,29	1,30	1,32	1,36	1,37	1,40	1,44	1,50	1,62	1,65	1,79	1,91
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,11	1,23	1,27	1,31	1,36	1,39	1,41	1,45	1,46	1,51	1,53	1,56	1,59	1,62	1,69	1,74	1,82	2,01	2,20
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-4,55	1,56	2,89	8,11	10,75	13,64	17,45	19,85	21,10	23,05	28,24	28,70	32,00	35,03	36,51	39,68	48,91	51,98	57,52
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,81	1,86	7,12	9,89	19,74	22,45	26,21	27,71	31,33	32,73	35,86	38,36	40,15	43,16	48,09	54,19	56,77	63,07	67,96

Cluster 8 - Ingrossi con vendita sul territorio e offerta focalizzata su abbigliamento intimo e assimilabili (costumi da bagno, etc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	11,84	23,88	44,34	61,52	85,75	112,40	125,11	150,27	169,94	183,96	218,32	256,30	293,61	359,43	423,41	513,47	673,83	960,10

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,04	1,11	1,18	1,20	1,24	1,25	1,26	1,28	1,29	1,32	1,40	1,40	1,47	1,56	1,64	1,70	1,99	2,34	2,68
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,92	1,13	1,16	1,20	1,22	1,24	1,26	1,29	1,31	1,36	1,38	1,41	1,46	1,50	1,54	1,63	1,79	1,92	2,41
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-2,14	3,74	8,06	10,21	11,17	12,71	14,90	16,13	20,42	23,97	26,38	29,42	32,07	35,32	36,24	38,90	44,92	56,06	70,25
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-13,04	-0,84	4,36	8,16	11,02	14,28	15,83	19,12	22,18	25,82	29,55	31,93	37,31	40,73	47,62	53,07	58,35	68,63	85,87

Cluster 9 - Ingrossi con vendita sul territorio e offerta focalizzata su abbigliamento esterno in tessuto, in pelle e/o montone

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,06	6,51	12,21	21,90	34,48	46,00	57,59	73,27	88,96	107,62	130,63	167,02	207,99	274,74	363,60	544,89	1.122,49

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,05	1,10	1,12	1,15	1,17	1,20	1,23	1,25	1,27	1,30	1,33	1,37	1,41	1,45	1,51	1,59	1,70	1,86	2,29
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,93	1,09	1,14	1,18	1,21	1,24	1,27	1,30	1,33	1,37	1,41	1,45	1,49	1,56	1,62	1,72	1,93	2,27	3,07
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,03	1,83	3,11	4,76	6,95	8,83	11,40	13,41	16,79	20,53	24,57	26,47	31,87	36,78	39,76	45,11	50,85	65,14	95,57
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-17,46	-1,40	1,51	4,01	6,44	9,13	11,58	14,75	17,44	20,36	23,36	26,33	30,65	34,15	38,54	45,18	53,18	65,94	88,39

Cluster 10 - Ingrossi con vendita al banco e offerta focalizzata su accessori in tessuto o in maglia

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	3,17	25,17	32,27	48,09	72,83	91,51	170,19	182,50	226,69	281,43	344,59	384,16	423,25	469,97	760,08	872,15	1.092,38	1.733,21

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,06	1,11	1,20	1,20	1,23	1,34	1,35	1,36	1,38	1,44	1,48	1,57	1,84	1,88	2,11	2,63	3,23	3,46	4,01
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,65	1,09	1,18	1,21	1,22	1,27	1,30	1,34	1,37	1,40	1,42	1,45	1,49	1,56	1,74	1,89	1,99	2,17	2,78
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-1,97	1,04	5,91	6,59	8,80	9,58	9,62	12,84	13,31	14,48	18,02	19,86	25,57	27,65	28,69	39,11	45,01	59,50	67,18
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-16,98	2,46	6,03	10,63	14,46	16,91	24,23	26,39	30,03	31,15	33,40	37,09	42,13	46,30	49,36	53,55	66,90	68,93	80,50

Cluster 11 - Ingrossi con vendita sul territorio e offerta focalizzata su abbigliamento tecnico specializzato da lavoro e/o sportivo

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	4,47	9,30	20,76	30,99	38,39	47,87	56,95	67,81	81,11	98,32	120,73	143,35	180,58	227,81	271,81	369,63	554,47

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,18	1,22	1,25	1,27	1,32	1,35	1,36	1,40	1,44	1,44	1,45	1,47	1,52	1,58	1,59	1,65	1,76	1,80	1,98
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,10	1,22	1,29	1,33	1,38	1,42	1,46	1,49	1,52	1,56	1,60	1,64	1,68	1,75	1,84	1,94	2,12	2,34	3,09
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	3,99	6,73	9,40	12,14	13,95	15,15	17,31	19,61	21,71	24,78	27,37	32,96	33,87	40,41	43,96	47,48	56,80	60,79	73,05
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-2,54	2,51	5,82	8,62	11,96	16,23	19,00	21,61	24,69	27,32	29,45	32,33	36,29	40,30	44,96	51,67	59,81	71,48	107,57

Cluster 12 - Ingrossi con vendita al dettaglio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	17,10	42,72	60,30	87,99	119,97	161,35	199,72	253,75	283,96	317,62	356,73	383,82	456,77	551,98	708,68	839,82	1.382,46	1.733,34	2.899,42

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,93	1,10	1,14	1,19	1,22	1,25	1,26	1,28	1,29	1,34	1,37	1,41	1,45	1,49	1,56	1,64	1,81	2,00	3,09
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,08	1,15	1,21	1,26	1,31	1,33	1,39	1,41	1,46	1,52	1,56	1,64	1,70	1,81	1,90	2,04	2,16	2,43	3,14
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-28,88	-0,33	3,32	7,00	11,18	13,10	15,75	18,52	21,38	23,29	26,26	28,41	30,38	32,97	36,88	39,19	45,85	56,20	69,58
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-4,67	2,52	8,27	11,11	14,52	18,30	23,37	25,03	27,80	29,95	31,39	34,83	38,93	44,36	46,22	47,95	52,57	64,42	86,27

Cluster 13 - Ingrossi con vendita al banco e offerta focalizzata su tessuti per l'arredamento interno/esterno, tessuti e biancheria per la casa

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	13,92	54,23	80,79	109,13	138,57	170,36	215,34	265,79	306,23	348,13	389,72	420,02	483,62	539,11	615,34	849,03	1.174,62	1.791,73	3.203,52

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,97	1,12	1,14	1,16	1,18	1,20	1,21	1,22	1,24	1,25	1,27	1,29	1,31	1,38	1,41	1,45	1,64	1,96	2,33
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,11	1,19	1,23	1,25	1,27	1,29	1,31	1,32	1,37	1,40	1,44	1,52	1,58	1,64	1,74	1,98	2,19	2,41	3,15
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-12,96	1,33	2,61	6,54	9,32	12,54	16,50	19,02	21,96	24,53	26,52	30,65	33,72	35,42	39,44	43,99	49,98	55,68	68,69
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,90	3,35	10,32	15,81	18,03	21,57	23,30	26,05	29,05	31,71	34,60	36,49	37,93	40,37	43,33	46,18	51,67	59,15	69,82

Cluster 14 - Ingrossi con vendita al banco che si approvvigionano perlopiù da imprese all'estero

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	4,07	24,80	60,65	80,37	104,15	147,18	173,99	185,99	238,92	288,74	337,47	413,62	491,00	559,58	680,46	782,03	1.056,05	1.380,73	2.514,61

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,11	1,12	1,15	1,17	1,18	1,20	1,26	1,31	1,33	1,34	1,39	1,47	1,49	1,55	1,63	1,64	1,78	1,92	2,85
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,07	1,17	1,21	1,26	1,28	1,30	1,34	1,39	1,48	1,54	1,59	1,63	1,66	1,87	1,99	2,16	2,34	2,93	3,85
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-1,14	1,96	4,88	8,71	11,00	12,77	14,41	17,17	18,05	19,18	23,33	26,37	28,70	31,62	34,41	35,75	49,97	60,62	64,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,13	6,42	9,62	13,02	16,62	18,03	22,52	23,53	27,56	32,84	35,13	36,94	39,97	44,35	47,33	54,86	61,65	69,62	87,59

Cluster 15 - Ingrossi con vendita a libero a servizio (cash & carry)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	1,62	16,84	33,37	54,06	73,02	100,95	135,26	172,15	194,92	229,38	276,45	326,07	393,63	497,35	626,01	821,37	1.281,63	2.614,98

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,93	1,05	1,10	1,13	1,16	1,17	1,21	1,26	1,31	1,35	1,40	1,47	1,56	1,66	1,73	1,85	2,01	2,35	3,20
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,02	1,08	1,13	1,17	1,21	1,26	1,31	1,34	1,39	1,43	1,49	1,53	1,62	1,70	1,80	1,93	2,17	2,60	3,82
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-3,82	-0,10	1,93	4,20	5,72	6,59	8,65	10,33	11,70	13,10	14,86	17,05	19,66	22,95	26,18	31,38	37,08	43,12	61,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-2,61	1,71	3,93	7,26	9,38	11,75	14,30	16,92	19,03	21,76	24,51	27,17	30,73	34,21	38,26	41,56	47,12	54,58	77,64

Cluster 16 - Ingrossi con vendita al banco e offerta focalizzata su abbigliamento tecnico specializzato da lavoro e/o sportivo

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	11,35	38,31	48,38	59,91	87,52	107,47	125,64	138,55	161,07	187,92	227,44	254,23	332,16	452,85	496,10	595,36	829,84	1.684,46	5.426,32

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,00	1,12	1,15	1,20	1,25	1,29	1,33	1,37	1,37	1,45	1,51	1,56	1,61	1,64	1,80	1,89	2,21	2,92	4,47
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,73	1,12	1,17	1,35	1,38	1,43	1,47	1,56	1,58	1,62	1,71	1,71	1,89	1,92	1,95	2,07	2,54	2,76	4,98
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-1,21	0,81	4,91	6,20	8,87	11,59	12,22	14,28	15,52	23,33	24,25	27,16	31,18	32,52	33,16	35,45	37,32	39,78	52,91
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-14,61	0,09	5,29	10,00	11,92	13,32	14,53	19,44	25,77	28,64	29,67	33,84	39,04	42,19	43,81	46,86	58,64	59,65	79,98

Cluster 17 - Ingrossi con vendita sul territorio che si avvalgono generalmente di una rete di agenti rappresentanti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,20	4,35	8,85	16,31	26,38	36,53	45,16	62,16	75,78	88,67	98,05	120,56	146,09	167,23	194,97	231,81	262,26	319,67	461,97

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,99	1,17	1,24	1,27	1,33	1,36	1,38	1,41	1,44	1,47	1,48	1,52	1,56	1,56	1,67	1,84	2,01	2,30	2,77
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,11	1,20	1,25	1,29	1,33	1,37	1,42	1,46	1,49	1,52	1,58	1,62	1,68	1,74	1,80	1,90	1,94	2,03	2,36
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-30,70	4,41	23,28	29,17	36,30	37,65	40,52	44,39	46,55	49,15	51,59	54,23	69,57	72,57	76,38	83,44	102,33	111,66	145,01
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-8,10	24,19	31,50	35,25	38,16	41,57	44,77	47,69	50,97	53,13	57,19	62,42	66,44	71,26	76,12	83,30	90,36	110,53	140,58

Cluster 18 - Ingrossi con vendita sul territorio e offerta focalizzata su accessori in tessuto o in maglia

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	6,48	12,35	18,44	32,58	46,45	56,22	66,40	78,27	95,29	107,55	125,87	165,41	185,07	248,62	335,90	444,85	1.354,34

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,99	1,07	1,12	1,24	1,33	1,42	1,43	1,45	1,48	1,49	1,52	1,54	1,69	1,72	1,83	1,92	2,09	2,37	3,17
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,08	1,19	1,27	1,30	1,33	1,37	1,41	1,45	1,52	1,55	1,62	1,68	1,74	1,80	1,96	2,12	2,26	2,61	3,54
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-5,93	0,74	1,76	5,02	8,32	13,04	14,80	18,86	23,87	26,29	30,29	32,73	40,51	43,63	57,52	62,87	74,79	102,58	110,07
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-3,82	2,59	6,58	10,24	12,40	16,10	20,03	22,05	23,96	27,54	30,62	34,13	37,33	40,99	46,94	53,10	62,51	74,03	96,49

Cluster 19 - Ingrossi con vendita al banco e offerta focalizzata su abbigliamento esterno in tessuto, in pelle e/o montone

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	4,75	18,53	37,36	54,70	72,18	92,00	115,86	147,81	181,24	215,98	269,74	314,82	352,97	453,44	591,76	764,08	980,57	1.418,39	2.674,73

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,00	1,09	1,12	1,15	1,18	1,20	1,23	1,26	1,30	1,32	1,37	1,43	1,51	1,58	1,66	1,82	2,00	2,31	3,40
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,03	1,12	1,16	1,20	1,23	1,24	1,26	1,30	1,32	1,35	1,38	1,44	1,49	1,56	1,67	1,81	1,93	2,24	2,77
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-4,67	0,90	2,25	3,89	5,39	7,19	9,53	10,89	12,48	14,87	16,59	18,20	20,30	22,67	26,00	29,19	36,20	45,26	57,75
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,08	4,08	8,16	11,43	14,31	16,82	19,91	22,41	25,05	29,08	32,25	35,30	38,96	41,85	45,78	49,32	57,57	67,41	83,78

Cluster 20 - Ingrossi con vendita a libero servizio (cash & carry) che si approvvigionano perlopiù da imprese all'estero

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	10,80	32,24	53,20	93,24	116,56	156,44	182,50	214,73	256,47	293,88	372,65	471,09	525,57	673,15	776,68	975,25	1.347,95	2.615,23

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,70	1,08	1,11	1,14	1,16	1,17	1,19	1,22	1,23	1,25	1,31	1,35	1,36	1,41	1,45	1,66	2,52	2,77	3,63
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,98	1,10	1,14	1,18	1,22	1,26	1,30	1,36	1,42	1,46	1,51	1,56	1,60	1,70	1,81	1,90	2,02	2,15	2,98
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-10,32	-0,64	0,60	2,89	7,89	8,69	11,62	12,24	12,90	17,40	21,25	22,10	25,68	30,44	33,63	42,16	45,76	53,11	56,99
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-9,51	3,31	9,13	12,18	18,13	19,59	22,69	26,99	29,51	31,76	33,38	36,71	39,51	45,04	51,32	53,92	62,17	77,67	88,73

Cluster 21 - Ingrossi con vendita al banco e offerta focalizzata su tessuti e fodere per abbigliamento

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	5,60	14,42	25,47	36,88	47,16	72,09	100,77	161,05	178,77	198,93	268,75	336,37	415,47	617,82	752,84	1.168,54	1.828,46	3.437,04

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,04	1,13	1,16	1,17	1,20	1,22	1,23	1,26	1,29	1,32	1,35	1,38	1,42	1,52	1,69	2,02	2,50	3,24	6,36
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,12	1,16	1,21	1,25	1,27	1,34	1,44	1,51	1,56	1,58	1,64	1,71	1,83	1,91	2,02	2,21	2,39	3,03	4,17
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,69	3,29	4,52	5,48	10,23	11,53	14,03	16,17	18,03	23,43	28,31	31,44	35,14	41,62	42,47	50,71	59,71	65,74	77,23
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,46	6,55	13,61	17,71	21,20	25,11	28,42	32,15	33,86	35,66	39,65	41,18	45,00	48,95	55,73	61,99	70,53	90,75	105,07

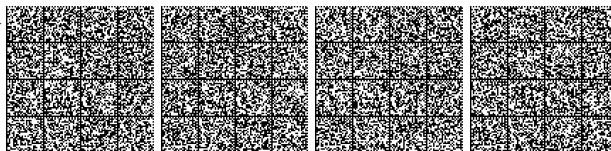
Cluster 22 - Ingrossi con vendita sul territorio e offerta focalizzata su filati e mercerie

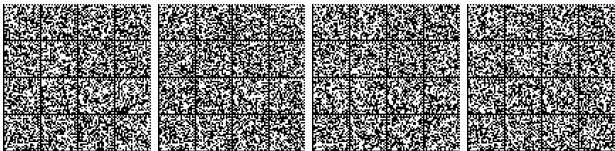
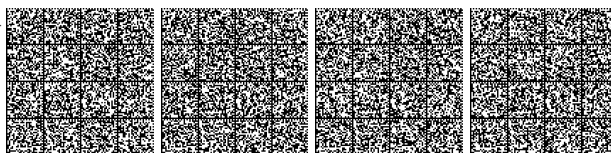
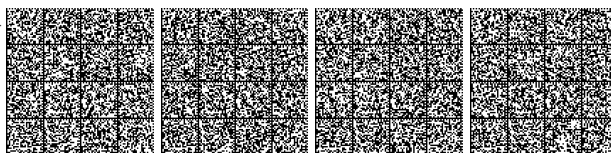
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,37	10,33	19,14	25,81	33,94	48,25	60,00	77,90	98,41	110,78	128,29	159,74	185,76	223,56	291,73	409,66	570,71	1.060,75

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,09	1,12	1,17	1,21	1,24	1,26	1,30	1,35	1,37	1,38	1,40	1,45	1,49	1,53	1,65	1,72	1,80	2,05	2,71
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,09	1,14	1,21	1,28	1,33	1,38	1,44	1,48	1,52	1,55	1,60	1,67	1,71	1,78	1,82	1,95	2,10	2,50	3,31
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,99	6,64	8,11	9,50	16,56	17,34	20,50	23,20	23,89	24,62	29,41	31,74	35,13	39,26	43,13	50,89	59,11	68,19	77,35
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,53	6,80	11,80	17,01	21,09	24,39	27,26	29,84	33,01	37,83	41,15	43,98	46,12	51,37	55,36	60,94	68,43	80,98	93,70

Cluster 23 - Ingrossi con vendita sul territorio e offerta focalizzata su tessuti e fodere per abbigliamento

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	8,66	14,85	26,42	36,28	47,99	66,21	80,56	100,63	119,00	142,82	167,24	226,15	292,72	393,38	552,57	1.038,24

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,01	1,07	1,11	1,15	1,19	1,21	1,24	1,26	1,29	1,34	1,39	1,43	1,47	1,56	1,67	1,77	1,91	2,00	2,37
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,01	1,12	1,18	1,20	1,24	1,27	1,30	1,32	1,35	1,39	1,43	1,49	1,55	1,64	1,70	1,81	1,97	2,25	3,08
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-1,33	4,91	5,90	7,65	10,32	12,01	14,13	16,03	19,54	26,58	27,74	30,70	34,73	38,27	44,36	46,58	52,95	60,35	84,81
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-12,81	-0,53	2,93	9,01	12,60	16,25	20,74	22,87	26,95	31,46	35,31	38,32	43,03	47,65	54,59	64,57	72,65	87,29	106,15

SUB ALLEGATO 13.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	392,00
2	Tutti i soggetti	0,00	221,00
3	Tutti i soggetti	0,00	270,00
4	Tutti i soggetti	0,00	297,00
5	Tutti i soggetti	0,00	188,00
6	Tutti i soggetti	0,00	534,00
7	Tutti i soggetti	0,00	412,00
8	Tutti i soggetti	0,00	294,00
9	Tutti i soggetti	0,00	208,00
10	Tutti i soggetti	0,00	423,00
11	Tutti i soggetti	0,00	181,00
12	Tutti i soggetti	0,00	552,00
13	Tutti i soggetti	0,00	484,00
14	Tutti i soggetti	0,00	560,00
15	Tutti i soggetti	0,00	394,00
16	Tutti i soggetti	0,00	453,00
17	Tutti i soggetti	0,00	195,00
18	Tutti i soggetti	0,00	185,00
19	Tutti i soggetti	0,00	453,00
20	Tutti i soggetti	0,00	471,00
21	Tutti i soggetti	0,00	415,00
22	Tutti i soggetti	0,00	224,00
23	Tutti i soggetti	0,00	226,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,16	5,00	22,11	117,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	5,00	25,10	117,00
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,20	5,00	22,64	132,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,24	5,00	22,64	132,00
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,14	4,00	24,82	132,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,16	4,00	26,33	132,00
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,20	5,00	20,40	132,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,23	5,00	24,10	132,00
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,17	5,00	18,35	132,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,22	5,00	19,47	132,00
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,13	4,00	18,07	117,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	4,00	20,28	117,00
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,17	5,00	19,00	117,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,23	5,00	22,45	117,00
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,18	5,00	18,46	132,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,20	5,00	19,12	132,00
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,15	5,00	17,22	132,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,21	5,00	17,44	132,00
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,19	5,00	18,02	117,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,21	5,00	24,23	117,00
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,18	5,00	19,61	132,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,22	5,00	21,61	132,00
12	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,19	5,00	18,52	110,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,26	5,00	23,37	110,00
13	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,14	5,00	19,02	117,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,19	5,00	23,30	117,00
14	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,15	5,00	18,05	117,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,21	5,00	22,52	117,00
15	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,16	4,00	13,10	117,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,21	4,00	19,03	117,00
16	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,17	5,00	19,44	117,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,25	5,00	19,44	117,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
17	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,17	5,00	23,28	145,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,25	5,00	29,60	145,00
18	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,18	5,00	18,86	132,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,24	5,00	22,05	132,00
19	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,18	5,00	16,59	117,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,20	5,00	22,41	117,00
20	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,14	4,00	17,40	117,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	4,00	22,69	117,00
21	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,17	5,00	18,03	117,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,23	5,00	21,20	117,00
22	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,20	5,00	20,05	132,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,25	5,00	24,39	132,00
23	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,15	5,00	19,54	132,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,20	5,00	22,87	132,00

SUB ALLEGATO 13.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Ingrossi con vendita al banco localizzati in strutture organizzate

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,99	1,88	2,67	3,65	4,43	5,48	6,07	7,39	8,60	10,28	11,59	13,39	15,79	18,68	25,04
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,69	10,00	10,86	14,05	18,98	21,95	23,47	24,56	26,55	31,88	35,68	37,22	52,90	100,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,08	0,13	0,19	0,22	0,29	0,34	0,41	0,47	0,57	0,65	0,80	0,97	1,30	1,51	1,88	2,62	4,01
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	12,70	25,48	44,10	69,42	86,87	107,24	126,90	154,27	178,13	200,52	215,86	258,01	281,91	329,83	392,38	448,71	544,24	798,44	1.405,16

Cluster 2 - Ingrossi con vendita sul territorio e offerta focalizzata su tessuti per usi specifici (industriali, non tessuti, etc.) ed altri impieghi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,63	1,82	2,85	4,20	5,37	6,39	7,63	8,52	9,95	10,97	12,61	14,21	15,46	17,38	22,51
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	2,26	3,11	7,97	12,67	19,73	20,72	22,49	24,18	26,78	28,29	30,07	31,80	35,71	71,63	107,17
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,12	0,21	0,31	0,40	0,51	0,70	0,83	1,01	1,18	1,54	1,85	2,03	2,58	3,04	3,55	4,08	5,24	10,80
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	9,20	19,12	26,03	40,93	56,19	78,30	98,68	113,87	131,86	150,34	182,50	220,50	283,13	315,62	421,85	565,75	778,08

Cluster 3 - Ingrossi con vendita a libero servizio (cash & carry) localizzati in strutture organizzate

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,65	3,89	5,32	6,51	7,63	8,85	10,33	11,40	12,73	15,19	15,98	18,42	20,54	23,47
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	3,97	7,35	7,42	9,48	9,69	12,07	13,11	13,32	16,69	16,85	22,00	22,95	33,64	34,63	35,40	37,60
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,02	0,08	0,10	0,15	0,19	0,23	0,29	0,36	0,43	0,51	0,64	0,80	0,93	1,10	1,25	1,75	2,07	3,36
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	6,69	17,80	26,38	37,37	52,62	62,94	80,29	96,61	128,67	146,73	159,96	182,50	196,53	245,45	269,50	326,05	379,11	451,93	623,53

Cluster 4 - Ingrossi con vendita sul territorio e offerta focalizzata su tessuti per l'arredamento interno/esterno, tessuti e biancheria per la casa

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,74	1,65	2,49	3,49	4,28	5,13	6,67	7,92	9,19	10,91	12,26	14,34	16,85	19,24	24,18
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,35	6,49	11,50	16,68	20,04	22,19	24,98	26,26	28,15	31,30	34,50	37,13	39,94	43,64	67,93	93,09
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,12	0,20	0,32	0,39	0,47	0,57	0,66	0,76	0,94	1,10	1,32	1,63	1,94	2,33	3,04	3,72	4,93	8,82
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	11,00	23,14	43,45	61,61	85,89	103,92	124,75	148,32	171,03	194,35	220,34	250,07	296,87	388,51	461,08	658,31	884,70	1.876,13

Cluster 5 - Ingrossi con vendita sul territorio che si approvvigionano perlopiù da imprese all'estero

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,69	3,25	4,53	5,72	7,06	8,32	9,40	10,55	12,10	13,31	15,07	17,12	19,04	21,81	30,59
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	2,56	4,55	11,29	12,52	19,33	20,65	23,99	25,22	26,18	26,88	27,85	29,91	31,66	33,44	36,83	42,43	65,69
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,06	0,16	0,24	0,33	0,46	0,57	0,68	0,88	1,12	1,46	1,74	2,17	2,65	3,31	4,11	5,30	8,41	15,43
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	2,62	8,01	14,69	25,01	34,31	43,95	53,68	68,56	89,81	117,97	158,11	188,49	234,95	310,00	420,17	696,97	1.137,23

Cluster 6 - Ingrossi con vendita al banco e offerta focalizzata su abbigliamento intimo e assimilabili (costumi da bagno, etc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,20	1,31	2,31	3,67	4,76	6,25	7,58	9,01	10,89	12,16	14,29	16,69	19,17	27,42
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,89	2,27	3,04	15,30	15,30	16,96	24,60	26,13	26,62	35,54	48,95	48,95	51,08	75,58
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,03	0,08	0,13	0,16	0,21	0,28	0,38	0,46	0,52	0,67	0,84	0,94	1,16	1,39	1,71	2,15	3,23
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	44,80	86,15	121,78	168,71	187,83	223,72	255,47	291,51	328,76	364,93	391,94	432,66	533,96	610,43	682,66	854,27	1.082,90	1.474,46	2.431,31

Cluster 7 - Ingrossi con vendita al banco e offerta focalizzata su filati e mercerie

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,70	1,94	3,15	4,08	5,44	6,00	6,93	8,22	8,93	9,59	10,74	12,54	13,32	17,72	21,23
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	12,28	12,84	12,84	13,71	13,71	19,21	26,48	26,48	33,14	34,83	34,83	37,69	50,09	50,09
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,07	0,17	0,25	0,36	0,45	0,57	0,65	0,77	0,92	1,02	1,21	1,57	1,75	2,18	2,79	3,31	4,43	6,78
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	16,76	31,24	57,61	78,99	110,64	151,40	179,19	194,96	224,79	257,69	300,08	355,90	411,85	516,35	618,26	813,57	919,85	1.172,39	1.646,53

Cluster 8 - Ingrossi con vendita sul territorio e offerta focalizzata su abbigliamento intimo e assimilabili (costumi da bagno, etc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,82	1,94	2,94	3,99	5,65	7,17	8,24	8,86	10,51	11,90	14,36	15,38	18,13	20,60	25,50
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	12,95	13,34	18,42	21,45	21,90	26,25	27,17	27,22	29,82	31,96	32,79	33,93	35,53	42,91	44,09
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,04	0,11	0,15	0,23	0,33	0,44	0,52	0,57	0,69	0,89	1,05	1,23	1,57	2,02	2,54	2,86	3,78	6,24
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	11,84	23,88	44,34	61,52	85,75	112,40	125,11	150,27	169,94	183,96	218,32	256,30	293,61	359,43	423,41	513,47	673,83	960,10

Cluster 9 - Ingrossi con vendita sul territorio e offerta focalizzata su abbigliamento esterno in tessuto, in pelle e/o montone

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,27	1,97	4,17	6,19	7,48	8,49	9,95	11,37	12,71	14,13	15,34	17,42	19,36	21,33	28,35
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	6,84	11,63	14,51	18,09	20,00	21,81	22,39	23,51	25,00	27,10	28,72	31,13	33,83	36,41	39,08	95,38
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,01	0,08	0,15	0,21	0,28	0,37	0,44	0,55	0,70	0,90	1,12	1,44	1,91	2,31	2,91	3,73	5,52	10,39
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,06	6,51	12,21	21,90	34,48	46,00	57,59	73,27	88,96	107,62	130,63	167,02	207,99	274,74	363,60	544,89	1.122,49

Cluster 10 - Ingrossi con vendita al banco e offerta focalizzata su accessori in tessuto o in maglia

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,24	1,22	2,04	2,75	4,40	5,99	7,95	9,92	10,94	11,93	14,12	16,42	17,42	19,04	20,06	22,57
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,78	2,78	4,51	7,81	7,81	9,84	9,84	23,90	23,90	35,21	35,21	39,82	39,82
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,08	0,14	0,21	0,32	0,37	0,47	0,66	0,80	0,95	1,10	1,35	1,69	2,30	2,55	3,27	4,54
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	3,17	25,17	32,27	48,09	72,83	91,51	170,19	182,50	226,69	281,43	344,59	384,16	423,25	469,97	760,08	872,15	1.092,38	1.733,21

Cluster 11 - Ingrossi con vendita sul territorio e offerta focalizzata su abbigliamento tecnico specializzato da lavoro e/o sportivo

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,95	1,94	3,29	4,82	5,85	7,46	8,62	9,85	10,91	12,50	14,34	15,66	16,66	19,00	20,32	23,44
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	2,12	2,92	8,07	9,08	11,30	20,56	22,24	23,12	24,82	25,90	28,15	29,72	31,90	34,49	45,92
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,14	0,21	0,27	0,33	0,42	0,50	0,61	0,78	0,84	0,90	1,18	1,38	1,80	2,21	2,74	3,64	5,17	7,85
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	4,47	9,30	20,76	30,99	38,39	47,87	56,95	67,81	81,11	98,32	120,73	143,35	180,58	227,81	271,81	369,63	554,47

Cluster 12 - Ingrossi con vendita al dettaglio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,16	1,97	3,82	4,41	5,91	6,72	7,60	8,42	10,09	11,24	12,61	14,73	16,51	18,81	23,69
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,58	6,88	6,98	8,57	8,62	15,68	19,94	21,40	23,73	27,05	27,10	28,52	30,33	36,31	114,40
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,06	0,16	0,27	0,31	0,44	0,52	0,61	0,70	0,88	1,06	1,31	1,49	1,70	2,00	2,24	3,21	4,37	6,00
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	17,10	42,72	60,30	87,99	119,97	161,35	199,72	253,75	283,96	317,62	356,73	383,82	456,77	551,98	708,68	839,82	1.382,46	1.733,34	2.899,42

Cluster 13 - Ingrossi con vendita al banco e offerta focalizzata su tessuti per l'arredamento interno/esterno, tessuti e biancheria per la casa

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,59	1,37	2,22	3,33	4,47	5,74	7,66	9,87	11,65	13,37	14,61	16,87	19,55	22,05
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	3,39	7,74	9,10	18,30	20,54	20,71	20,80	22,86	23,97	25,69	27,15	27,33	27,33	28,30	37,13	42,31	55,55	77,01
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,08	0,13	0,20	0,27	0,37	0,48	0,61	0,73	0,92	1,05	1,43	1,66	2,04	2,43	2,98	3,75	6,52
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	13,92	54,23	80,79	109,13	138,57	170,36	215,34	265,79	306,23	348,13	389,72	420,02	483,62	539,11	615,34	849,03	1.174,62	1.791,73	3.203,52

Cluster 14 - Ingrossi con vendita al banco che si approvvigionano perlopiù da imprese all'estero

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,37	3,87	7,31	9,37	10,61	12,08	14,29	15,04	16,49	19,27	21,45	32,88
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,67	0,67	5,22	15,37	15,37	21,68	21,68	21,72	25,09	25,09	25,42	25,42	59,99	100,00	100,00	293,35	293,35
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,02	0,07	0,10	0,14	0,18	0,24	0,34	0,46	0,63	0,73	1,04	1,30	1,86	2,71	3,53	5,42
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	4,07	24,80	60,65	80,37	104,15	147,18	173,99	185,99	238,92	288,74	337,47	413,62	491,00	559,58	680,46	782,03	1.056,05	1.380,73	2.514,61

Cluster 15 - Ingrossi con vendita a libero a servizio (cash & carry)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,38	2,95	4,95	7,24	9,29	11,67	13,39	14,95	16,92	19,31	21,09
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	4,90	8,19	10,71	16,64	18,94	19,84	23,61	24,03	26,69	26,82	27,52	28,01	28,58	36,10	41,47	60,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,06	0,11	0,16	0,23	0,31	0,39	0,51	0,75	1,02	1,43	1,94	2,93	4,91	8,80
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	1,62	16,84	33,37	54,06	73,02	100,95	135,26	172,15	194,92	229,38	276,45	326,07	393,63	497,35	626,01	821,37	1.281,63	2.614,98

Cluster 16 - Ingrossi con vendita al banco e offerta focalizzata su abbigliamento tecnico specializzato da lavoro e/o sportivo

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,63	2,24	3,68	5,34	6,12	7,17	7,59	8,66	12,01	13,04	14,91	16,21	17,80	26,36
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	1,77	1,77	1,77	6,50	6,50	6,50	8,30	8,30	8,34	8,34	8,34	12,37	12,37	23,38	23,38	23,38	24,56	24,56	29,22
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,11	0,20	0,33	0,42	0,58	0,68	0,81	0,97	1,41	1,65	2,02	2,46	2,73	3,59	5,23	12,61
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	11,35	38,31	48,38	59,91	87,52	107,47	125,64	138,55	161,07	187,92	227,44	254,23	332,16	452,85	496,10	595,36	829,84	1.684,46	5.426,32

Cluster 17 - Ingrossi con vendita sul territorio che si avvalgono generalmente di una rete di agenti rappresentanti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,91	3,06	3,52	4,35	5,15	5,74	6,46	7,48	8,36	9,59	10,52	11,71	12,73	13,50	15,43	18,11	22,32
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	2,25	5,15	7,49	9,91	12,73	16,46	19,91	21,22	22,01	25,88	27,91	28,58	39,43	55,09	100,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,13	0,20	0,25	0,31	0,40	0,50	0,58	0,67	0,85	0,97	1,09	1,33	1,54	1,84	2,21	2,86	3,48	4,44	7,09
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,20	4,35	8,85	16,31	26,38	36,53	45,16	62,16	75,78	88,67	98,05	120,56	146,09	167,23	194,97	231,81	262,26	319,67	461,97

Cluster 18 - Ingrossi con vendita sul territorio e offerta focalizzata su accessori in tessuto o in maglia

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,20	1,64	3,52	4,98	6,09	7,20	8,70	10,38	11,71	13,61	15,57	16,65	18,41	21,14	23,41	26,28
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	2,97	3,80	9,30	14,56	14,83	19,62	19,94	20,00	23,10	23,32	24,07	25,04	25,09	26,86	30,98	37,37
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,02	0,12	0,19	0,29	0,34	0,45	0,55	0,59	0,73	0,99	1,18	1,46	2,10	2,72	3,26	4,34	6,06	8,40
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	6,48	12,35	18,44	32,58	46,45	56,22	66,40	78,27	95,29	107,55	125,87	165,41	185,07	248,62	335,90	444,85	1.354,34

Cluster 19 - Ingrossi con vendita al banco e offerta focalizzata su abbigliamento esterno in tessuto, in pelle e/o montone

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,12	1,34	2,66	4,28	6,47	7,84	9,46	10,52	11,54	12,56	14,97	16,80	19,52	23,87
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	2,54	11,21	14,06	17,97	19,44	21,33	22,12	25,28	25,71	26,78	30,92	31,76	33,25	39,36	41,47
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04	0,10	0,16	0,23	0,31	0,39	0,49	0,56	0,70	0,95	1,20	1,52	2,04	2,84	5,41
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	4,75	18,53	37,36	54,70	72,18	92,00	115,86	147,81	181,24	215,98	269,74	314,82	352,97	453,44	591,76	764,08	980,57	1.418,39	2.674,73

Cluster 20 - Ingrossi con vendita a libero servizio (cash & carry) che si approvvigionano perlopiù da imprese all'estero

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,43	2,62	4,52	6,89	9,00	11,16	12,85	14,97	18,31	19,98	21,92	25,06
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	2,69	6,19	7,01	8,28	12,18	13,85	25,82	28,16	28,59	30,96	32,84	39,30	42,05	46,85	97,87
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,01	0,03	0,06	0,11	0,17	0,22	0,27	0,34	0,47	0,59	0,69	0,92	1,34	1,81	2,32	6,83
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	10,80	32,24	53,20	93,24	116,56	156,44	182,50	214,73	256,47	293,88	372,65	471,09	525,57	673,15	776,68	975,25	1.347,95	2.615,23

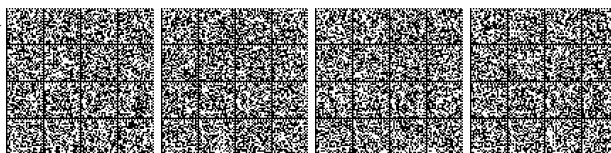
Cluster 21 - Ingrossi con vendita al banco e offerta focalizzata su tessuti e fodere per abbigliamento

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,32	2,81	4,18	5,73	6,93	8,40	10,01	11,21	13,31	15,12	17,15	20,83
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,78	18,25	20,18	23,39	25,46	27,79	27,88	29,54	31,79	36,32	36,32	42,13	53,12	71,05
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,09	0,12	0,17	0,26	0,35	0,46	0,69	0,92	1,10	1,43	1,61	2,05	2,27	3,05	4,27	6,20
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	5,60	14,42	25,47	36,88	47,16	72,09	100,77	161,05	178,77	198,93	268,75	336,37	415,47	617,82	752,84	1.168,54	1.828,46	3.437,04

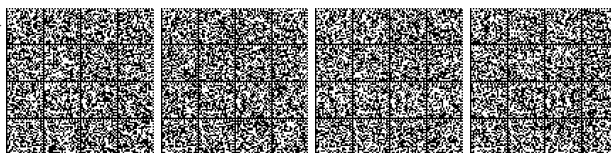
Cluster 22 - Ingrossi con vendita sul territorio e offerta focalizzata su filati e mercerie

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,24	2,54	3,52	4,44	5,40	6,62	7,22	8,25	9,45	10,35	11,60	13,31	15,27	17,33	18,93	21,39
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	2,02	6,88	10,80	13,13	14,60	15,85	17,34	20,84	22,29	22,85	23,76	24,99	26,19	27,76	28,20	29,60	32,03
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,03	0,11	0,20	0,26	0,37	0,47	0,60	0,70	0,80	0,94	1,07	1,28	1,54	1,87	2,31	2,99	3,57	4,76	6,43
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,37	10,33	19,14	25,81	33,94	48,25	60,00	77,90	98,41	110,78	128,29	159,74	185,76	223,56	291,73	409,66	570,71	1.060,75

Cluster 23 - Ingrossi con vendita sul territorio e offerta focalizzata su tessuti e fodere per abbigliamento

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,10	2,36	3,45	4,61	5,40	6,93	8,08	8,68	10,10	11,57	13,07	14,85	16,82	19,98	23,94
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	2,84	8,56	12,53	14,59	17,60	20,14	23,53	25,23	25,43	26,60	27,55	28,54	28,89	31,64	41,18
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,05	0,14	0,23	0,34	0,43	0,52	0,67	0,83	0,98	1,08	1,35	1,57	1,88	2,36	2,65	3,18	3,95	6,06	9,42
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	8,66	14,85	26,42	36,28	47,99	66,21	80,56	100,63	119,00	142,82	167,24	226,15	292,72	393,38	552,57	1.038,24

SUB ALLEGATO 13.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	25,00	55,00
2	Tutti i soggetti	25,00	55,00
3	Tutti i soggetti	25,00	55,00
4	Tutti i soggetti	25,00	55,00
5	Tutti i soggetti	25,00	55,00
6	Tutti i soggetti	25,00	55,00
7	Tutti i soggetti	25,00	55,00
8	Tutti i soggetti	25,00	55,00
9	Tutti i soggetti	25,00	55,00
10	Tutti i soggetti	25,00	55,00
11	Tutti i soggetti	25,00	55,00
12	Tutti i soggetti	25,00	55,00
13	Tutti i soggetti	25,00	55,00
14	Tutti i soggetti	25,00	55,00
15	Tutti i soggetti	25,00	55,00
16	Tutti i soggetti	25,00	55,00
17	Tutti i soggetti	25,00	55,00
18	Tutti i soggetti	25,00	55,00
19	Tutti i soggetti	25,00	55,00
20	Tutti i soggetti	25,00	55,00
21	Tutti i soggetti	25,00	55,00
22	Tutti i soggetti	25,00	55,00
23	Tutti i soggetti	25,00	55,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	**Tutti i soggetti**	4,01	392,00
2	**Tutti i soggetti**	5,24	221,00
3	**Tutti i soggetti**	3,36	270,00
4	**Tutti i soggetti**	4,93	297,00
5	**Tutti i soggetti**	5,30	188,00
6	**Tutti i soggetti**	3,23	534,00
7	**Tutti i soggetti**	4,43	412,00
8	**Tutti i soggetti**	3,78	294,00
9	**Tutti i soggetti**	5,52	208,00
10	**Tutti i soggetti**	4,54	423,00
11	**Tutti i soggetti**	5,17	181,00
12	**Tutti i soggetti**	4,37	552,00
13	**Tutti i soggetti**	6,52	484,00
14	**Tutti i soggetti**	5,42	560,00
15	**Tutti i soggetti**	4,91	394,00
16	**Tutti i soggetti**	5,23	453,00
17	**Tutti i soggetti**	4,44	195,00
18	**Tutti i soggetti**	4,34	185,00
19	**Tutti i soggetti**	5,41	453,00
20	**Tutti i soggetti**	6,83	471,00
21	**Tutti i soggetti**	4,27	415,00
22	**Tutti i soggetti**	4,76	224,00
23	**Tutti i soggetti**	6,06	226,00

SUB ALLEGATO 13.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	1,0080	-	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	1,0368	-	1,0131	1,0101	1,0077	1,0004	1,0309	1,0071
CVPROD, quota fino a 160.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 1.700.000 euro	-	-	0,0413	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Abbigliamento esterno in tessuto (capi-spalla, capi leggeri e sintetici, camiceria e maglieria)"	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Abbigliamento da lavoro tecnico specializzato"	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Abbigliamento sportivo tecnico specializzato"	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Direttamente da imprese industriali o commerciali all'estero"	-	-	0,0201	0,0485	-	-	-	0,0224
CVPROD, differenziale relativo a "Esportazioni (comprese le cessioni intracomunitarie)"	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Filati per uso industriale"	-	-	-	-	-	-	-0,0513	-
CVPROD	1,0682	1,0959	1,0352	1,0476	1,0324	1,0511	1,0749	1,0388
CVPROD, differenziale relativo a "Direttamente da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati"	-	-	-	0,0323	-	0,0276	-	0,0398
CVPROD, differenziale relativo a "Direttamente da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard"	-0,0162	-0,0358	-	-	-	-	-	-
Costi di acquisto delle merci vendute a stock/in blocco	-	-	-	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	-	-	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	35.999,2938	-	-	43.440,4503	43.791,3600	28.717,6386	37.186,8077	26.336,2186
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,2385	-	1,2422	1,1426	1,1921	1,2160	1,1701	1,0927
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,2(*)	-	-	-	2.931,6683	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,3(*)	-	-	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,4(*)	-	519,2759	-	-	418,7401	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,6(*)	-	-	-	-	-	-	38,6046	42,2220
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 10](*)	5.420,8608	-	6.693,8286	-	-	3.402,5090	-	-

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	1,0349	1,0439	1,0252	1,0787	1,0191	1,0904	1,0218	1,1244
CVPROD, quota fino a 160.000 euro	-	-	-	-	-	-	0,0640	-
CVPROD, quota fino a 1.700.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Abbigliamento esterno in tessuto (capi-spalla, capi leggeri e sintetici, camiceria e maglieria)"	-	-	-	-	-	-	0,0249	-
CVPROD, differenziale relativo a "Abbigliamento da lavoro tecnico specializzato"	-	-	-	-	-	-	-	0,0648
CVPROD, differenziale relativo a "Abbigliamento sportivo tecnico specializzato"	-	-	-0,0308	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Direttamente da imprese industriali o commerciali all'estero"	-	-	-	-	0,0290	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Esportazioni (comprese le cessioni intracomunitarie)"	0,0353	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Filati per uso industriale"	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD	1,0581	1,0989	1,0800	1,0343	1,0488	1,0814	1,0444	1,0354
CVPROD, differenziale relativo a "Direttamente da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati"	-	-	-	0,0422	0,0333	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Direttamente da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard"	-0,0147	-	-0,0438	-	-	-	-	-
Costi di acquisto delle merci vendute a stock/in blocco	-	-	-	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	-	22.892,3820	-	-	-	-	37.631,9492

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	38.758,6565	46.989,5706	-	36.498,9710	41.259,9504	33.604,5772	25.373,4150	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,1120	1,1887	1,0666	1,1530	1,1248	1,1990	1,3627	1,3663
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,2(*)	-	-	-	-	2.864,6862	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,3(*)	798,9484	-	1.243,3979	1.165,1791	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,4(*)	-	339,1907	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,6(*)	-	-	-	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 10](*)	-	-	-	-	-	4.107,4862	2.034,7284	2.684,6596

VARIABILE	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	1,0052	1,0015	1,0696	1,0355	1,0091	1,0866	1,0363
CVPROD, quota fino a 160.000 euro	-	-	-	0,1253	-	-	-
CVPROD, quota fino a 1.700.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Abbigliamento esterno in tessuto (capi-spalla, capi leggeri e sintetici, camiceria e maglieria)"	-	-	-	0,0346	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Abbigliamento da lavoro tecnico specializzato"	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Abbigliamento sportivo tecnico specializzato"	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Direttamente da imprese industriali o commerciali all'estero"	-	-	-	-	-	0,0244	-
CVPROD, differenziale relativo a "Esportazioni (comprese le cessioni intracomunitarie)"	-	-	-	-	0,0271	-	0,0296
CVPROD, differenziale relativo a "Filati per uso industriale"	-	-	-	-	-	-0,0294	-
CVPROD	1,0550	1,0478	1,0775	1,0372	1,0521	1,0545	1,0499
CVPROD, differenziale relativo a "Direttamente da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati"	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Direttamente da imprese industriali o commerciali in Italia per prodotti standard"	-	-	-0,0270	-	-	-	-
Costi di acquisto delle merci vendute a stock/in blocco	-	-	-0,0385	-	-	-	-0,0425
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	-	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	-	46.904,5019	26.275,9795	36.671,6298	29.512,0630	46.707,3556	38.510,5450

VARIABILE	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,0889	1,1183	1,1160	1,1192	1,2112	1,1904	1,0875
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,2(*)	-	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,3(*)	-	1.369,3686	-	818,3298	-	1.126,8672	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,4(*)	721,1516	-	-	-	-	-	470,8275
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,6(*)	-	-	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 10](*)	-	-	4.337,1842	-	5.115,1565	-	-

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **Costi di acquisto delle merci vendute a stock/in blocco** = valore minimo tra Costi di acquisto delle merci vendute a stock/in blocco e CVPROD;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

Il differenziale territoriale riferito ad una variabile della funzione di ricavo è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 14

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM20U

COMMERCIO AL DETTAGLIO DI ARTICOLI DI CARTOLERIA E FORNITURE PER UFFICIO

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM20U, evoluzione dello studio UM20U.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM20U è quella relativa al seguente codice ATECO 2007:

- 47.62.20 - Commercio al dettaglio di articoli di cartoleria e forniture per ufficio.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM20U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 12.343.

Nella prima fase di analisi 1.501 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 53 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);

- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 10.789.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 14.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 14.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dei seguenti studi:

- "Territorialità del commercio"[9];
- "Territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale"[10];
- "Territorialità del livello delle retribuzioni"[11].

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[10] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

La "Territorialità del commercio" differenzia il territorio nazionale sulla base delle caratteristiche della rete distributiva, in rapporto al suo grado di modernizzazione e di copertura dei servizi di prossimità, e allo sviluppo socio-economico del territorio, per comune.

La "Territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli dei canoni di affitto dei locali commerciali per comune.

La "Territorialità del livello delle retribuzioni" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

Nella definizione della funzione di ricavo si è operato nel seguente modo:

- le aree della territorialità del commercio sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy[12] ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi";
- il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi";
- il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio".

Nel Sub Allegato 14.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

[11] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[12] Una varabile dummy è una variabile che può assumere valore 0 o 1. Ad esempio, la variabile dummy relativa alla prima area territoriale assume valore 1 quando il soggetto esercita la propria attività nella prima area territoriale, mentre assume valore 0 per tutte le altre aree territoriali.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 14.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[13].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[14].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[15]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 14.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Durata delle scorte[16];***

---

[13] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[14] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo i;
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[15] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo i è calcolata nel seguente modo:

$$\text{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove n è il numero complessivo di gruppi omogenei.

[16] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

- ***Ricarico***[17]***;***
- ***Valore aggiunto lordo per addetto***[18]***.***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 14.C .

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[19] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[20] a livello comunale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 14.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 14.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[21] o indeterminato[22] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi***[23]**;**

[17] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

[18] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[19] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[20] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[21] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[22] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

[23] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[24];
- ***Durata delle scorte***[25]**;**
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[26];
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[27]**.**

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 14.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche, differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 14.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 14.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[28].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,7024).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità

---

[24] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[25] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[26] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[27] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[28] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[28].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,6134).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[29] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[30], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[31].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[32] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

[29] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[30] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2\times soglia_massima\times(Esistenze\ iniziali+Costi\ acquisto\ materie\ prime+Costo\ per\ la\ produzione\ di\ servizi) - (Esistenze\ iniziali\times 365)]}{(2\times soglia_massima + 365)}$$

[31] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[32] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[31].

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	67,10
2	68,94
3	63,78
4	67,44
5	63,74
6	62,54
7	74,61
8	66,19
9	63,63
10	63,04

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità" [33].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,1423
2	1,1855
3	1,1496
4	1,1738
5	1,0957
6	1,2010
7	1,1753
8	1,1860
9	1,2240
10	1,1781

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

[33] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[34]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 14.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[34] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 14.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

– tipologia di offerta;
– modalità organizzativa;
– modalità di acquisto;
– numero di punti vendita.

La tipologia di offerta ha consentito di differenziare le cartolerie specialistiche (cluster 1, 2, 3, 7 e 9) da quelle generaliste (cluster 4, 5, 6, 8 e 10).

La modalità organizzativa ha permesso di individuare le imprese generalmente organizzate in franchising/affiliate (cluster 3 e 10).

La modalità di acquisto ha permesso di individuare le imprese che si approvvigionano principalmente tramite gruppi di acquisto, unioni volontarie e da consorzi, cooperative, affiliante e franchisor (cluster 4).

Il numero di punti vendita ha permesso di contraddistinguere quelle imprese che generalmente esercitano l'attività con più cartolerie (cluster 5).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 - CARTOLERIE CON OFFERTA PREVALENTE DI FORNITURE PER UFFICIO

NUMEROSITÀ: 359

Il cluster comprende le cartolerie che presentano un'offerta prevalente di forniture per ufficio: prodotti informatici (28% dei ricavi), calcolatrici, macchinari per ufficio, macchine per scrivere e relativi ricambi ed accessori (24%) ed articoli per l'archivio, bollettari e modulistica (8%). L'erogazione di servizi, tra cui la realizzazione di timbri e targhe e l'assistenza tecnica, è alquanto frequente e nel 36% delle imprese origina il 12% dei ricavi totali.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce (58 mq), locali destinati a magazzino (35 mq) e, nel 39% dei casi, locali destinati ad uffici (18 mq); l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 4 metri lineari.

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (58% dei casi) e nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti; si riscontra la presenza di personale dipendente nel 36% dei casi.

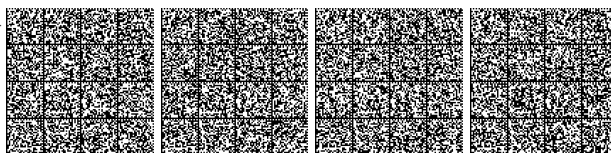
La clientela che si rivolge alle imprese del cluster è eterogenea: esercenti arti e professioni (anche in forma associata), società e imprese (52% dei ricavi), consumatori privati (37%) ed enti pubblici e privati (11%).

Gli approvvigionamenti generalmente sono effettuati da commercianti all'ingrosso, direttamente o tramite intermediari del commercio (75% degli acquisti) e da ditte produttrici, direttamente o tramite intermediari del commercio (24%).

CLUSTER 2 - CARTOLIBRERIE

NUMEROSITÀ: 185

Il cluster comprende le imprese che generalmente affiancano la vendita di libri, manuali e guide turistiche (39% dei ricavi) all'offerta prevalente di articoli di cartoleria.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (58 mq) e locali destinati a magazzino (18 mq); l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 3 metri lineari.

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (70% dei casi) e nell'attività generalmente è impiegato un addetto; si riscontra la presenza di personale dipendente nel 23% dei casi.

La clientela è rappresentata in prevalenza da consumatori privati (82% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso, direttamente o tramite intermediari del commercio (79% degli acquisti).

CLUSTER 3 - CARTOLERIE ORGANIZZATE IN FRANCHISING/AFFILIATE CON OFFERTA PREVALENTE DI FORNITURE PER UFFICIO

NUMEROSITÀ: 144

Le cartolerie appartenenti al presente cluster sono organizzate generalmente in franchising/affiliate e presentano un assortimento costituito in prevalenza da forniture per ufficio: calcolatrici, macchinari per ufficio, macchine per scrivere e relativi ricambi ed accessori (45% dei ricavi), prodotti informatici (24%) e, nella metà circa dei casi, articoli per l'archivio, bollettari e modulistica (22% dei ricavi). Talvolta l'offerta del punto vendita comprende un'ampia gamma di servizi, tra cui la realizzazione di timbri e targhe e l'assistenza tecnica (fonte del 6% dei ricavi per il 27% delle imprese).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce (72 mq), locali destinati a magazzino (42 mq) e locali destinati ad uffici (23 mq nel 34% dei casi); l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 6 metri lineari.

Le imprese del cluster sono ripartite quasi equamente tra società (31% di persone e 24% di capitali) e ditte individuali (45% dei casi) e nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti; si riscontra la presenza di personale dipendente nel 42% dei casi.

La clientela è rappresentata in prevalenza da esercenti arti e professioni (anche in forma associata), società e imprese (58% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati da e/o attraverso gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, affiliante e franchisor (58% degli acquisti), da commercianti all'ingrosso, direttamente o tramite intermediari del commercio (26%) e da ditte produttrici, direttamente o tramite intermediari del commercio (35% degli acquisti nel 45% dei casi).

CLUSTER 4 - CARTOLERIE CON ASSORTIMENTO GENERALMENTE DIVERSIFICATO CHE SI APPROVVIGIONANO PRINCIPALMENTE TRAMITE GRUPPI DI ACQUISTO, UNIONI VOLONTARIE E DA CONSORZI, COOPERATIVE, AFFILIANTE E FRANCHISOR

NUMEROSITÀ: 308

Le imprese appartenenti al presente cluster si approvvigionano principalmente tramite gruppi di acquisto, unioni volontarie e da consorzi, cooperative, affiliante e franchisor (56% degli acquisti). Si tratta di cartolerie che presentano un assortimento orientato generalmente verso una gamma diversificata di articoli, in particolare: carta per scuola e per disegno, quaderni, blocchi, agende (17% dei ricavi), testi scolastici (12%), carta per fotocopie, per stampa e per pacchi, articoli in carta per la casa (piatti, tovaglioli, etc) (11%), articoli per l'archivio, bollettari, modulistica (10%), penne, articoli per la scrittura e inchiostri (10%), articoli da regalo, gadget, poster, cartoline, album per foto, giochi da tavolo (10%), cartelle, zaini e astucci (6%), calcolatrici, macchinari per ufficio, macchine per scrivere e relativi ricambi ed accessori (4%), articoli da pittura e da disegno (3%) libri, manuali e guide turistiche (3%). Si rileva inoltre che il 30% degli appartenenti al cluster effettua la vendita di prodotti informatici (9% dei ricavi) e di articoli per feste ossia decorazioni, addobbi natalizi etc. (6%). L'offerta talvolta include anche l'erogazione di servizi (fonte del 7% dei ricavi nel 29% dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce (69 mq), locali destinati a magazzino (32 mq) e locali destinati ad uffici (13 mq nel 24% dei casi); l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 4 metri lineari.

Le imprese del cluster sono ripartite tra ditte individuali (59% dei casi) e società (31% di persone e 10% di capitali) e nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti, di cui 1 o 2 dipendenti nel 32% dei casi.

La clientela è rappresentata in prevalenza da consumatori privati (68% dei ricavi) e da esercenti arti e professioni (anche in forma associata), società e imprese (26%).

CLUSTER 5 - IMPRESE CHE OPERANO CON PIÙ CARTOLERIE CON ASSORTIMENTO GENERALMENTE DIVERSIFICATO

NUMEROSITÀ: 289

Le imprese del cluster operano generalmente con 2 punti vendita. Si tratta di cartolerie che presentano un assortimento orientato generalmente verso una gamma diversificata di articoli, in particolare: carta per scuola e per disegno, quaderni, blocchi, agende (13% dei ricavi), articoli da regalo, gadget, poster, cartoline, album per foto, giochi da tavolo (11%), penne, articoli per la scrittura e inchiostri (10%), carta per fotocopie, per stampa e per pacchi, articoli in carta per la casa (piatti, tovaglioli, etc) (9%), articoli per l'archivio, bollettari, modulistica (9%), cartelle, zaini e astucci (7%), articoli da pittura e da disegno (4%). In taluni casi l'offerta comprende anche calcolatrici, macchinari per ufficio, macchine per scrivere e relativi ricambi ed accessori (9% dei ricavi nel 51% dei casi), testi scolastici (23% nel 48%), libri, manuali e guide turistiche (7% nel 42%), prodotti informatici (11% nel 30%) ed articoli per feste ossia decorazioni, addobbi natalizi etc. (5% nel 30%). Infine si rileva che il 32% delle cartolerie completa l'offerta con l'erogazione di servizi (fonte dell'11% dei ricavi).

Le superfici complessivamente utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (124 mq), locali destinati a magazzino (46 mq) e locali destinati ad uffici (17 mq nel 36% dei casi); l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 9 metri lineari.

Le imprese del cluster sono ripartite in maniera quasi equivalente tra società (35% di persone e 17% di capitali) e ditte individuali (48% dei casi) e nell'attività sono generalmente impiegati 3 addetti, di cui uno è dipendente.

La clientela è piuttosto diversificata: consumatori privati (65% dei ricavi), esercenti arti e professioni (anche in forma associata), società e imprese (28%) ed enti pubblici e privati (7%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso, direttamente o tramite intermediari del commercio (62% degli acquisti) e da ditte produttrici, direttamente o tramite intermediari del commercio (29%).

CLUSTER 6 - CARTOLERIE CON ASSORTIMENTO GENERALMENTE AMPIO

NUMEROSITÀ: 2.331

Le imprese appartenenti al cluster si contraddistinguono per l'assortimento generalmente orientato verso un'ampia gamma di articoli di cartoleria, in particolare: carta per scuola e per disegno, quaderni, blocchi, agende (33% dei ricavi), carta per fotocopie, per stampa e per pacchi, articoli in carta per la casa (piatti, tovaglioli, etc) (17%), penne, articoli per la scrittura e inchiostri (12%), articoli per l'archivio, bollettari, modulistica (10%) ed articoli da pittura e da disegno (3%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (50 mq) e locali destinati a magazzino (17 mq); l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 3 metri lineari.

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (75% dei casi); nell'attività è generalmente impiegato un addetto.

La clientela è rappresentata perlopiù da consumatori privati (74% dei ricavi) e da esercenti arti e professioni (anche in forma associata), società e imprese (20%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso, direttamente o tramite intermediari del commercio (82% degli acquisti).

CLUSTER 7 - CARTOLERIE CON OFFERTA ESTESA A TESTI SCOLASTICI

NUMEROSITÀ: 1.704

Il cluster comprende le imprese che generalmente affiancano la vendita di testi scolastici (50% dei ricavi) all'offerta di articoli di cartoleria.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (48 mq) e locali destinati a magazzino (14 mq); l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 3 metri lineari.

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (83% dei casi) e nell'attività generalmente è impiegato un addetto.

La clientela di riferimento è rappresentata generalmente da consumatori privati (84% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso, direttamente o tramite intermediari del commercio (85% degli acquisti).

CLUSTER 8 - CARTOLERIE CON ASSORTIMENTO GENERALMENTE DIVERSIFICATO

NUMEROSITÀ: 2.931

Le imprese appartenenti al cluster presentano un assortimento che comprende oltre agli articoli di cartoleria una gamma diversificata di prodotti. In particolare il ventaglio di offerta delle cartolerie generalmente si compone di: carta per scuola e per disegno, quaderni, blocchi, agende (16% dei ricavi), testi scolastici (13%), penne, articoli per la scrittura e inchiostri (11%), cartelle, zaini e astucci (8%), articoli da regalo, gadget, poster, cartoline, album per foto, giochi da tavolo (7%), carta per fotocopie, per stampa e per pacchi, articoli in carta per la casa (piatti, tovaglioli, etc) (7%), articoli da pittura e da disegno (5%), articoli per l'archivio, bollettari, modulistica (4%), libri, manuali e guide turistiche (6% per il 43% dei soggetti), calcolatrici, macchinari per ufficio, macchine per scrivere e relativi ricambi ed accessori (5% per il 43%), articoli per feste, ossia decorazioni, addobbi natalizi, etc. (6% per il 34%) e prodotti informatici (7% per il 14%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (50 mq) e locali destinati a magazzino (17 mq); l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 3 metri lineari.

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (77% dei casi) e nell'attività è generalmente impiegato un addetto.

La clientela è piuttosto eterogenea: consumatori privati (81% dei ricavi), esercenti arti e professioni (anche in forma associata), società e imprese (14%) ed enti pubblici e privati (6%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso, direttamente o tramite intermediari del commercio (83% degli acquisti).

CLUSTER 9 - CARTOLERIE CON OFFERTA ESTESA AD ARTICOLI DA REGALO, GADGET, POSTER, CARTOLINE, ALBUM PER FOTO, GIOCHI DA TAVOLO

NUMEROSITÀ: 1.852

Il cluster comprende le cartolerie che generalmente affiancano la vendita di articoli da regalo, gadget, poster, cartoline, album per foto, giochi da tavolo (35% dei ricavi) all'offerta prevalente di articoli di cartoleria.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (49 mq) e locali destinati a magazzino (16 mq); l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 3 metri lineari.

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (76% dei casi) e nell'attività generalmente è impiegato un addetto.

La clientela è rappresentata principalmente da consumatori privati (90% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati generalmente da commercianti all'ingrosso, direttamente o tramite intermediari del commercio (78% degli acquisti).

CLUSTER 10 - IMPRESE ORGANIZZATE IN FRANCHISING/AFFILIATE CON ASSORTIMENTO GENERALMENTE DIVERSIFICATO

NUMEROSITÀ: 584

Le imprese appartenenti al presente cluster sono organizzate in franchising/affiliate. Si tratta principalmente di cartolerie che presentano un'offerta merceologica diversificata affiancata, nel 32% dei casi, dall'erogazione di un ventaglio eterogeneo di servizi (fonte di circa un quarto dei ricavi totali). In particolare, l'assortimento generalmente comprende: articoli per l'archivio, bollettari, modulistica (20% dei ricavi), penne, articoli per la scrittura e inchiostri (13%), carta per fotocopie, per stampa e per pacchi, articoli in carta per la casa (piatti, tovaglioli, etc) (12%), carta per scuola e per disegno, quaderni, blocchi, agende (7%), articoli da regalo, gadget, poster, cartoline, album per foto, giochi da tavolo (7%), calcolatrici, macchinari per ufficio, macchine per scrivere e relativi ricambi ed accessori (5%), prodotti informatici (5%) e libri, manuali e guide turistiche (3%).

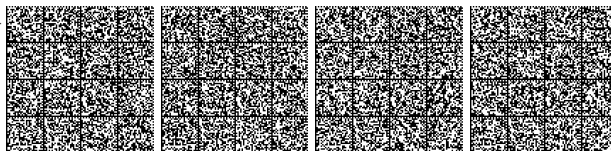
Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce (85 mq), locali destinati a magazzino (46 mq) e locali destinati ad uffici (19 mq nel 36% dei casi); l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 6 metri lineari.

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (41% di persone e 20% di capitali) e nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti; la presenza di personale dipendente si riscontra nel 52% dei casi.

In linea con l'eterogeneità dell'offerta, la clientela è piuttosto diversificata.

Gli approvvigionamenti sono effettuati da e/o attraverso gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, affiliante e franchisor (48% degli acquisti), da commercianti all'ingrosso, direttamente o tramite intermediari del commercio (31%) e da ditte produttrici, direttamente o tramite intermediari del commercio (21%).

SUB ALLEGATO 14.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Intercetta	-32,33933252	-41,04992818	-176,62282879	-21,45605473	-64,38552504
Numero addetti per il Multipunto	-0,00062663	0,74630918	-13,65549572	0,62793032	13,42670314
Totale Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce per il Multipunto	-0,01519243	-0,00576476	-0,05801430	-0,00253309	0,47830458
Totale Locali destinati a magazzino per il Multipunto	-0,02473047	-0,02951370	-0,35626219	-0,00771133	0,47220136
Tipologia dell'offerta: Carta per scuola e per disegno, quaderni, blocchi, agende	0,20864820	0,19691032	0,19666185	0,23919997	0,21382918
Carta per fotocopie, per stampa e per pacchi e Articoli in carta per la casa (piatti, tovaglioli,ecc.)	0,20198322	0,22256382	0,18990217	0,28265394	0,23632641
Tipologia dell'offerta: Articoli per l'archivio, bollettari, modulistica	0,13386731	0,07578585	0,00590720	0,20379038	0,22565220
Tipologia dell'offerta: Cartelle, zaini, astucci	0,15246943	0,19094524	0,22867320	0,19396306	0,18749098
Tipologia dell'offerta: Testi scolastici	0,09787212	0,08567079	0,17852901	0,15519300	0,16772651
Articoli da regalo, gadgets, poster, cartoline, album per foto, Giochi da tavolo e Altri giochi e giocattoli	0,15322612	0,13843970	0,18643012	0,21149378	0,16322069
Tipologia dell'offerta: Libri, manuali e guide turistiche	0,12444707	1,91021585	0,04617451	0,21496560	0,13271582
Tipologia dell'offerta: Prodotti informatici (hardware e software)	1,23723471	0,10970356	1,14167492	0,20028192	0,10909234
Tipologia dell'offerta: Calcolatrici, macchinari per ufficio, macchine per scrivere e relativi ricambi e accessori	0,99886603	0,13349833	1,23860838	0,17437536	0,06540941
Modalità d'acquisto: Da e/o attraverso gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante	-0,00822193	0,01560996	0,08542181	0,47052746	-0,00465384
Modalità organizzativa: In franchising/affiliato	-12,22690105	0,55926901	267,31030289	-23,57150876	-16,49425990

VARIABILE	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Intercetta	-11,63670768	-15,02038082	-5,07969690	-10,83766560	-147,09507020
Numero addetti per il Multipunto	0,68729325	0,99132173	0,44052924	0,21754799	-13,92020360
Totale Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce per il Multipunto	-0,00600470	-0,01928125	-0,00980272	-0,01261351	-0,05322040
Totale Locali destinati a magazzino per il Multipunto	-0,00886187	0,01045232	-0,00129497	0,00432534	-0,33116057
Tipologia dell'offerta: Carta per scuola e per disegno, quaderni, blocchi, agende	0,36039994	0,11814304	0,17909328	0,20490085	0,17306827
Carta per fotocopie, per stampa e per pacchi e Articoli in carta per la casa (piatti, tovaglioli,ecc.)	0,38620320	0,17075638	0,19911498	0,22510108	0,25779919
Tipologia dell'offerta: Articoli per l'archivio, bollettari, modulistica	0,24841932	0,11955754	0,13367951	0,14292492	0,15770882
Tipologia dell'offerta: Cartelle, zaini, astucci	0,17725621	0,19238651	0,20241273	0,21800727	0,20896005
Tipologia dell'offerta: Testi scolastici	0,04641751	0,50520467	0,14696183	0,06467052	0,12315330
Articoli da regalo, gadgets, poster, cartoline, album per foto, Giochi da tavolo e Altri giochi e giocattoli	0,16239232	0,11592912	0,13656112	0,41243448	0,17562120
Tipologia dell'offerta: Libri, manuali e guide turistiche	0,13808207	0,13319134	0,17338612	0,14924634	0,07041628
Tipologia dell'offerta: Prodotti informatici (hardware e software)	0,14199216	0,12809582	0,13121363	0,13204205	0,03453113
Tipologia dell'offerta: Calcolatrici, macchinari per ufficio, macchine per scrivere e relativi ricambi e accessori	0,14957304	0,13056720	0,13649363	0,13356156	0,04992908
Modalità d'acquisto: Da e/o attraverso gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante	0,00734392	0,01475148	0,00893452	0,01845935	0,02247796
Modalità organizzativa: In franchising/affiliato	-1,71529405	2,61489891	-0,13909780	0,06665609	284,23054062

Dove:

Numero addetti per il Multipunto = Numero addetti come da nota 38 del Sub Allegato 14.C – Formule degli indicatori se sono compilate più unità locali destinate all'attività di vendita, altrimenti la variabile assume valore pari a zero;

Totale Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce per il Multipunto = Somma dei Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce se sono compilate più unità locali destinate all'attività di vendita, altrimenti la variabile assume valore pari a zero;

Totale Locali destinati a magazzino per il Multipunto = Somma dei Locali destinati a magazzino se sono compilate più unità locali destinate all'attività di vendita, altrimenti la variabile assume valore pari a zero;

Carta per fotocopie, per stampa e per pacchi e Articoli in carta per la casa (piatti, tovaglioli,ecc.) = Carta per fotocopie, per stampa e per pacchi + Articoli in carta per la casa (piatti, tovaglioli,ecc.);

Articoli da regalo, gadgets, poster, cartoline, album per foto, Giochi da tavolo e Altri giochi e giocattoli = Articoli da regalo, gadgets, poster, cartoline, album per foto + Giochi da tavolo + Altri giochi e giocattoli.

SUB ALLEGATO 14.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[35]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[35]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[36]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[37]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[38]).

---

[35] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[36] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[37] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[38] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[39];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[39] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[39] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 14.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Cartolerie con offerta prevalente di forniture per ufficio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	6,59	15,67	25,58	35,52	45,50	57,61	70,00	85,78	102,34	125,16	143,89	168,82	210,87	227,70	275,23	319,31	392,83	491,38	705,19

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,10	1,21	1,24	1,27	1,31	1,34	1,35	1,38	1,42	1,45	1,46	1,49	1,51	1,55	1,65	1,72	1,82	1,88	2,29
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,14	1,25	1,30	1,34	1,38	1,41	1,44	1,48	1,50	1,53	1,55	1,58	1,62	1,66	1,71	1,77	1,86	2,08	2,33
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-0,60	5,89	8,23	9,34	10,85	11,56	13,39	15,32	16,94	17,93	19,27	21,15	22,87	25,48	27,08	28,73	31,79	34,04	40,89
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-1,37	6,62	10,03	12,55	15,01	16,98	19,44	21,21	24,07	26,39	28,66	30,28	31,26	34,14	36,66	40,01	43,04	45,87	48,79

Cluster 2 - Cartolibrerie

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	41,35	66,07	99,79	148,86	175,55	198,51	231,86	255,50	279,25	306,94	350,37	387,33	427,58	452,67	505,94	581,16	734,78	1.035,39	1.199,44

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,99	1,09	1,13	1,18	1,23	1,25	1,28	1,33	1,35	1,39	1,41	1,45	1,47	1,51	1,57	1,59	1,69	2,06	2,42
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,06	1,25	1,31	1,34	1,36	1,38	1,41	1,43	1,47	1,49	1,51	1,54	1,58	1,61	1,67	1,70	1,77	1,94	2,13
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,60	2,73	3,82	4,46	6,67	7,87	9,89	11,42	12,61	14,70	15,83	16,30	17,19	18,70	19,87	21,46	24,58	29,75	33,01
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,25	5,36	6,87	8,66	10,49	11,23	12,26	15,34	17,22	20,23	21,79	22,81	27,09	29,06	30,99	32,76	34,40	38,07	49,14

Cluster 3 - Cartolerie organizzate in franchising/affiliate con offerta prevalente di forniture per ufficio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	15,43	21,81	27,72	32,69	39,29	50,26	54,43	59,45	65,98	70,61	78,41	86,06	102,64	131,17	150,65	179,92	232,73	300,34	377,77

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,29	1,29	1,31	1,33	1,35	1,37	1,39	1,40	1,43	1,45	1,45	1,49	1,49	1,52	1,55	1,60	1,66	1,78	1,93
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,30	1,36	1,40	1,44	1,46	1,48	1,50	1,54	1,55	1,59	1,61	1,63	1,67	1,69	1,76	1,81	1,83	1,86	1,92
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-6,87	8,29	10,94	11,46	14,28	15,39	16,05	18,08	24,09	25,15	25,15	28,37	29,75	31,95	33,65	33,78	34,57	35,50	47,98
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	15,77	20,40	22,80	24,72	26,08	27,51	29,08	30,85	33,22	34,41	35,84	37,40	39,47	40,62	44,24	46,86	49,16	56,05	67,57

Cluster 4 - Cartolerie con assortimento generalmente diversificato che si approvvigionano principalmente tramite gruppi di acquisto, unioni volontarie e da consorzi, cooperative, affiliante e franchisor

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	18,44	41,45	54,80	75,67	96,38	111,76	131,49	149,90	177,44	195,40	221,80	258,49	294,56	323,74	370,41	414,37	473,15	597,33	856,17

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,10	1,20	1,22	1,25	1,26	1,30	1,35	1,41	1,43	1,44	1,45	1,48	1,50	1,67	1,73	1,87	1,96	2,33	3,13
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,19	1,27	1,31	1,34	1,38	1,39	1,41	1,44	1,46	1,50	1,52	1,56	1,59	1,62	1,65	1,71	1,76	1,94	2,23
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-0,77	2,30	6,91	9,33	11,83	12,50	14,27	15,73	16,13	17,47	20,32	23,12	25,99	27,79	28,99	30,45	34,39	40,63	51,68
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3,20	9,10	13,28	15,29	17,28	18,83	20,85	21,88	23,13	25,19	26,39	28,21	29,54	30,76	33,21	37,31	39,69	44,01	48,11

Cluster 5 - Imprese che operano con più cartolerie con assortimento generalmente diversificato

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	29,16	54,67	71,93	96,29	113,02	143,30	161,72	187,52	211,32	235,60	256,30	285,80	323,32	349,57	385,75	426,04	514,08	610,60	931,81

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,10	1,25	1,27	1,27	1,32	1,34	1,38	1,39	1,42	1,45	1,51	1,57	1,62	1,69	1,72	1,76	1,82	2,09	2,36
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,21	1,26	1,32	1,37	1,41	1,45	1,50	1,52	1,55	1,60	1,61	1,62	1,65	1,68	1,74	1,79	1,82	1,90	2,25
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	5,30	9,96	14,52	15,42	16,31	19,50	20,97	21,27	21,96	24,50	25,38	26,11	29,15	31,87	33,02	34,31	37,85	44,59	50,56
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	7,56	12,91	16,57	18,81	20,49	22,01	23,39	24,71	26,77	28,38	30,25	32,73	35,22	37,24	38,77	41,04	43,78	50,05	53,64

Cluster 6 - Cartolerie con assortimento generalmente ampio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	19,71	53,72	84,64	113,00	141,86	167,13	200,96	233,38	265,26	305,65	344,66	385,73	414,36	469,54	541,74	627,02	777,09	983,12	1.684,50

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,01	1,17	1,24	1,29	1,34	1,39	1,44	1,49	1,52	1,56	1,61	1,65	1,71	1,78	1,86	1,98	2,17	2,55	3,30
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,07	1,24	1,32	1,38	1,42	1,45	1,50	1,54	1,58	1,62	1,66	1,70	1,75	1,80	1,88	1,96	2,09	2,40	3,04
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-1,98	1,19	2,67	4,23	5,54	6,70	8,08	9,36	10,60	11,82	13,07	14,21	15,42	16,62	18,21	20,52	24,12	27,55	34,47
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-1,02	3,34	6,24	8,39	10,54	12,36	13,99	15,51	17,10	18,69	20,35	21,93	23,55	25,82	28,05	30,27	33,46	38,52	48,85

Cluster 7 - Cartolerie con offerta estesa a testi scolastici

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	44,70	72,24	96,28	115,56	135,23	154,47	174,32	194,43	217,67	242,77	273,44	302,13	335,43	362,70	411,56	475,28	556,68	712,27	1.092,21

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,05	1,14	1,18	1,20	1,22	1,24	1,26	1,28	1,30	1,32	1,33	1,36	1,38	1,41	1,45	1,50	1,56	1,66	1,92
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,11	1,18	1,22	1,25	1,27	1,29	1,31	1,33	1,34	1,36	1,38	1,42	1,44	1,46	1,48	1,52	1,59	1,71	2,02
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,87	4,74	6,25	7,98	9,17	10,22	11,29	12,07	12,74	13,53	14,36	15,23	16,33	17,41	18,76	20,16	22,31	24,70	28,56
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3,18	6,13	8,97	10,67	12,28	13,68	14,81	15,84	17,03	18,12	19,19	20,22	21,32	22,81	24,70	26,88	28,92	31,60	36,07

Cluster 8 - Cartolerie con assortimento generalmente diversificato

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	29,19	60,12	92,04	117,25	140,14	165,31	194,14	222,40	252,74	287,82	321,99	360,71	396,28	434,06	496,25	578,36	694,89	930,15	1.428,88

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,02	1,17	1,22	1,26	1,29	1,33	1,37	1,39	1,43	1,47	1,50	1,53	1,57	1,63	1,70	1,81	1,99	2,24	3,39
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,12	1,23	1,30	1,34	1,37	1,40	1,43	1,47	1,51	1,54	1,59	1,62	1,67	1,73	1,79	1,88	2,00	2,30	3,12
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,33	2,66	4,86	6,21	7,60	8,82	10,04	11,39	12,55	13,67	14,53	15,90	17,02	18,49	20,13	22,25	24,77	28,45	34,54
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,40	4,70	7,12	9,50	10,92	12,65	14,07	15,36	16,80	18,04	19,48	20,83	22,70	24,38	26,23	28,82	32,01	36,98	44,00

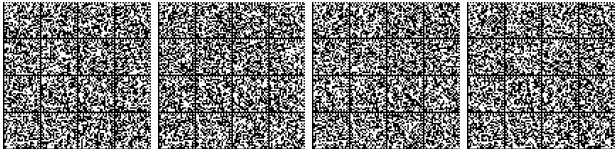
Cluster 9 - Cartolerie con offerta estesa ad articoli da regalo, gadget, poster, cartoline, album per foto, giochi da tavolo

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	47,52	86,13	125,02	160,23	194,30	228,04	264,47	294,61	324,95	356,03	390,76	422,51	462,75	521,52	603,95	715,04	869,67	1.157,32	1.651,50

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,01	1,14	1,21	1,26	1,30	1,34	1,39	1,42	1,46	1,50	1,53	1,57	1,63	1,70	1,77	1,84	1,97	2,19	2,92
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	1,26	1,32	1,36	1,40	1,45	1,50	1,54	1,58	1,62	1,66	1,69	1,74	1,81	1,88	1,97	2,13	2,41	2,98
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-0,43	1,86	2,98	4,50	5,50	6,55	7,85	9,25	10,48	11,64	12,63	13,87	15,65	16,75	18,61	19,96	22,67	26,14	31,50
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,14	3,21	6,49	8,22	10,25	12,22	13,96	15,63	17,04	18,39	19,83	21,15	22,82	24,99	26,98	29,66	32,65	36,86	45,19

Cluster 10 - Imprese organizzate in franchising/affiliate con assortimento generalmente diversificato

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	6,28	23,75	38,17	49,16	62,19	75,37	90,66	107,84	120,75	137,98	156,99	175,86	203,30	228,21	253,03	284,22	337,80	408,23	536,77

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,04	1,22	1,32	1,38	1,41	1,44	1,46	1,49	1,53	1,55	1,59	1,61	1,64	1,68	1,75	1,84	1,87	2,12	3,25
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,29	1,39	1,42	1,44	1,47	1,49	1,52	1,55	1,57	1,60	1,61	1,63	1,66	1,69	1,72	1,76	1,84	1,98	2,43
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-2,58	5,20	9,00	11,13	12,86	16,39	19,41	20,82	22,93	24,46	27,20	28,42	30,71	33,21	34,28	36,50	39,92	43,86	61,05
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	8,71	14,31	18,49	20,96	24,11	26,04	28,14	29,82	32,05	33,77	35,41	36,83	38,39	40,86	43,48	45,71	49,92	55,05	63,49

SUB ALLEGATO 14.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	275,00
2	Tutti i soggetti	0,00	453,00
3	Tutti i soggetti	0,00	233,00
4	Tutti i soggetti	0,00	324,00
5	Tutti i soggetti	0,00	350,00
6	Tutti i soggetti	0,00	470,00
7	Tutti i soggetti	0,00	363,00
8	Tutti i soggetti	0,00	434,00
9	Tutti i soggetti	0,00	522,00
10	Tutti i soggetti	0,00	284,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,35	4,18	18,52	109,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,44	4,18	22,06	109,00
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,33	4,18	16,30	109,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,41	4,18	17,22	109,00
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,40	4,18	23,20	109,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,48	4,18	26,08	109,00
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,35	4,18	17,47	109,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,41	4,18	21,88	109,00
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,39	4,18	20,97	109,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,50	4,18	23,39	109,00
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,44	4,18	15,42	109,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,50	4,18	17,10	109,00
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,28	4,18	15,23	109,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,34	4,18	17,03	109,00
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,37	4,18	15,90	109,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,43	4,18	17,23	109,00
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,39	4,18	15,65	109,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,50	4,18	17,04	109,00
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,44	4,18	21,23	109,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,52	4,18	26,04	109,00

SUB ALLEGATO 14.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Cartolerie con offerta prevalente di forniture per ufficio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,79	2,23	3,00	4,77	6,36	7,67	8,42	9,48	10,57	12,23	13,54	15,01	17,13	20,98
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,02	13,55	15,00	15,00	17,09	21,25	24,73	25,16	26,25	27,48	28,05	33,75
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,07	0,11	0,21	0,30	0,43	0,56	0,72	0,90	1,06	1,28	1,46	1,69	1,96	2,28	2,92	3,85	5,64	8,28
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	6,59	15,67	25,58	35,52	45,50	57,61	70,00	85,78	102,34	125,16	143,89	168,82	210,87	227,70	275,23	319,31	392,83	491,38	705,19

Cluster 2 - Cartolibrerie

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,76	2,14	2,79	3,33	4,56	4,97	5,86	7,41	8,56	9,40	11,46	13,79	15,34	18,54
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	11,21	11,21	11,21	21,11	21,11	21,11	21,11	25,30	25,30	25,30	39,45
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,01	0,15	0,24	0,43	0,48	0,71	0,83	0,96	1,24	1,36	1,49	1,60	1,86	2,19	2,68	3,39	4,37	6,67
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	41,35	66,07	99,79	148,86	175,55	198,51	231,86	255,50	279,25	306,94	350,37	387,33	427,58	452,67	505,94	581,16	734,78	1.035,39	1.199,44

Cluster 3 - Cartolerie organizzate in franchising/affiliate con offerta prevalente di forniture per ufficio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,00	2,24	2,89	4,95	5,67	6,81	7,98	8,42	9,87	10,81	11,97	12,66	14,10	15,07	15,94	16,85	19,26
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	11,86	11,86	19,42	19,42	23,99	25,19	25,19	25,96	25,96	26,17	26,98	26,98	27,16	27,16
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,12	0,22	0,35	0,43	0,51	0,57	0,59	0,70	0,80	0,93	1,11	1,21	1,34	1,47	1,76	2,11	2,56	3,37	4,02
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	15,43	21,81	27,72	32,69	39,29	50,26	54,43	59,45	65,98	70,61	78,41	86,06	102,64	131,17	150,65	179,92	232,73	300,34	377,77

Cluster 4 - Cartolerie con assortimento generalmente diversificato che si approvvigionano principalmente tramite gruppi di acquisto, unioni volontarie e da consorzi, cooperative, affiliante e franchisor

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,48	1,27	2,09	2,76	3,37	4,58	5,65	7,82	8,95	10,69	13,02	15,03	16,02	18,24	23,23
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,48	19,28	19,28	19,44	25,10	25,68	27,01	27,01	30,88	32,74	35,74	39,77	39,77	43,18
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,06	0,19	0,30	0,36	0,48	0,59	0,69	0,83	0,94	1,16	1,35	1,55	1,91	2,25	2,86	3,48	4,73	6,69
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	18,44	41,45	54,80	75,67	96,38	111,76	131,49	149,90	177,44	195,40	221,80	258,49	294,56	323,74	370,41	414,37	473,15	597,33	856,17

Cluster 5 - Imprese che operano con più cartolerie con assortimento generalmente diversificato

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,28	1,93	2,71	3,85	4,71	5,53	6,45	7,53	8,22	9,57	11,00	12,19	13,55	14,89	17,08	19,53
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,12	0,36	5,12	14,28	14,50	17,10	19,04	19,90	21,29	22,30	24,45	24,80	26,42	27,46	36,89	83,03
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,08	0,17	0,32	0,45	0,50	0,57	0,69	0,82	0,94	1,10	1,27	1,41	1,66	1,86	2,04	2,47	2,80	3,64	4,89
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	29,16	54,67	71,93	96,29	113,02	143,30	161,72	187,52	211,32	235,60	256,30	285,80	323,32	349,57	385,75	426,04	514,08	610,60	931,81

Cluster 6 - Cartolerie con assortimento generalmente ampio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,08	1,27	2,33	3,59	4,94	6,32	7,50	8,82	10,31	12,24	14,26	15,89	17,90	22,55
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	2,19	5,20	8,35	11,71	15,85	18,34	20,47	21,80	22,50	25,04	27,47	29,89	32,65	41,48	100,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,15	0,28	0,41	0,55	0,69	0,85	1,04	1,26	1,46	1,74	2,08	2,58	3,14	3,91	5,44	9,94
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	19,71	53,72	84,64	113,00	141,86	167,13	200,96	233,38	265,26	305,65	344,66	385,73	414,36	469,54	541,74	627,02	777,09	983,12	1.684,50

Cluster 7 - Cartolerie con offerta estesa a testi scolastici

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,90	1,80	2,80	3,78	5,04	6,02	7,15	8,49	10,00	11,78	13,29	14,90	16,89	21,25
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,11	6,63	18,60	21,95	26,22	26,92	28,96	29,51	29,78	31,25	35,35	39,34
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,13	0,22	0,31	0,42	0,50	0,60	0,72	0,86	1,01	1,17	1,37	1,61	1,92	2,33	2,87	3,61	5,77
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	44,70	72,24	96,28	115,56	135,23	154,47	174,32	194,43	217,67	242,77	273,44	302,13	335,43	362,70	411,56	475,28	556,68	712,27	1.092,21

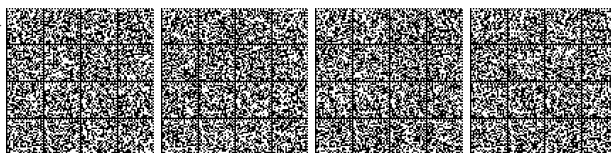
Cluster 8 - Cartolerie con assortimento generalmente diversificato

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,94	2,11	3,30	4,47	5,75	6,93	8,36	9,67	11,32	12,73	14,12	15,55	17,02	20,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,76	6,20	11,47	14,37	19,96	20,94	23,15	23,84	25,01	26,67	28,86	30,17	33,38	44,58	104,35
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,15	0,28	0,39	0,51	0,62	0,77	0,93	1,10	1,32	1,50	1,77	2,10	2,53	3,07	4,04	5,25	9,02
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	29,19	60,12	92,04	117,25	140,14	165,31	194,14	222,40	252,74	287,82	321,99	360,71	396,28	434,06	496,25	578,36	694,89	930,15	1.428,88

Cluster 9 - Cartolerie con offerta estesa ad articoli da regalo, gadget, poster, cartoline, album per foto, giochi da tavolo

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,16	2,22	3,33	4,90	6,29	7,73	9,36	10,97	12,52	14,07	15,36	16,92	20,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	10,06	21,28	24,53	25,05	25,92	27,13	28,27	29,23	29,84	32,50	39,87
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,15	0,27	0,37	0,48	0,62	0,76	0,93	1,07	1,27	1,51	1,74	2,04	2,42	3,03	3,73	4,85	9,07
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	47,52	86,13	125,02	160,23	194,30	228,04	264,47	294,61	324,95	356,03	390,76	422,51	462,75	521,52	603,95	715,04	869,67	1.157,32	1.651,50

Cluster 10 - Imprese organizzate in franchising/affiliate con assortimento generalmente diversificato

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,77	1,54	2,41	3,43	4,27	5,07	6,07	7,27	8,12	9,36	10,94	12,39	14,59	15,67	17,32	19,92
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,50	7,70	8,31	11,41	12,47	19,31	22,14	23,25	23,78	23,96	25,56	28,66	32,50	52,41
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,03	0,18	0,29	0,38	0,48	0,58	0,67	0,77	0,89	1,01	1,12	1,29	1,47	1,71	2,10	2,45	2,97	3,72	6,07
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	6,28	23,75	38,17	49,16	62,19	75,37	90,66	107,84	120,75	137,98	156,99	175,86	203,30	228,21	253,03	284,22	337,80	408,23	536,77

SUB ALLEGATO 14.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	25,00	55,00
2	Tutti i soggetti	25,00	55,00
3	Tutti i soggetti	25,00	55,00
4	Tutti i soggetti	25,00	55,00
5	Tutti i soggetti	25,00	55,00
6	Tutti i soggetti	25,00	55,00
7	Tutti i soggetti	25,00	55,00
8	Tutti i soggetti	25,00	55,00
9	Tutti i soggetti	25,00	55,00
10	Tutti i soggetti	25,00	55,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	3,85	275,00
2	Tutti i soggetti	3,39	453,00
3	Tutti i soggetti	3,37	233,00
4	Tutti i soggetti	3,48	324,00
5	Tutti i soggetti	3,64	350,00
6	Tutti i soggetti	3,91	470,00
7	Tutti i soggetti	3,61	363,00
8	Tutti i soggetti	4,04	434,00
9	Tutti i soggetti	3,73	522,00
10	Tutti i soggetti	3,72	284,00

SUB ALLEGATO 14.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	0,8839	0,9504	-	0,9008	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	0,9721	-	-	0,8667	-	0,8707
CVPROD, quota fino a 10.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 145.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 15.000 euro	-	-	-	-	-	0,4916
CVPROD, quota fino a 20.000 euro	-	0,1566	0,8617	-	-	-
CVPROD, quota fino a 35.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 40.000 euro	-	-	-	0,2772	-	-
CVPROD, quota fino a 70.000 euro	0,2247	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,1157	-	-	0,0957	-	0,0848
CVPROD	1,0681	1,2089	1,1232	1,1233	1,1572	1,0921
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 1 e 4 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 3 e 5 e 6 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	-	0,0221
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	12.547,9016	10.755,2476	16.859,9482	13.845,8424	8.358,9512	17.606,0622
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,9891	-	-	0,9946	-	1,0848
Valore beni strumentali mobili quota fino a 152.000 euro elevato a 0,5(*)	-	-	-	-	76,6408	-
Valore beni strumentali mobili (*)	0,1385	0,0627	0,1423	0,0949	-	0,1430

VARIABILE	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,9451	1,1345	0,9217	1,0306
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	1,0903	1,0137	1,0495	1,0322
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	0,9226	0,9105	0,9697	0,9059
CVPROD, quota fino a 10.000 euro	-	0,6281	-	-
CVPROD, quota fino a 145.000 euro	-	-	-	0,1708
CVPROD, quota fino a 15.000 euro	-	-	0,4312	-
CVPROD, quota fino a 20.000 euro	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 35.000 euro	0,1665	-	-	-
CVPROD, quota fino a 40.000 euro	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 70.000 euro	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,0997	0,0990	0,1137	0,1158
CVPROD	1,0977	1,1029	1,0865	1,0972
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 1 e 4 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-0,0644
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 3 e 5 e 6 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	0,0581	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	14.261,4458	14.128,8224	11.576,8223	16.866,5713

VARIABILE	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili quota fino a 152.000 euro elevato a 0,5(*)	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili (*)	0,1001	0,1332	0,1441	0,1133

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

Aree della territorialità del commercio a livello comunale:

Gruppo 1 - Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale;

Gruppo 3 - Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale;

Gruppo 4 - Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale;

Gruppo 5 - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta;

Gruppo 6 - Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto.

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale e del livello delle retribuzioni, riferito ad una variabile della funzione di ricavo, è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità. Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del commercio a livello comunale coincide con la variabile della funzione di ricavo nell'area territoriale di appartenenza.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 15

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM21A

COMMERCIO ALL'INGROSSO DI FRUTTA E ORTAGGI

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM21A, evoluzione dello studio UM21A.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM21A è quella relativa al seguente codice ATECO 2007:

- 46.31.10 - Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi freschi.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM21A per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 7.021.

Nella prima fase di analisi 745 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 596 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di mercato (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro Z);

- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di offerta o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro Z);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 5.680.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis*, poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 15.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 15.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dei seguenti studi:

- "Territorialità del commercio"[9];

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

- "Territorialità del livello delle retribuzioni"[10].

La "Territorialità del commercio" differenzia il territorio nazionale sulla base delle caratteristiche della rete distributiva, in rapporto al suo grado di modernizzazione e di copertura dei servizi di prossimità, e allo sviluppo socio-economico del territorio, per provincia.

La "Territorialità del livello delle retribuzioni" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

Nella definizione della funzione di ricavo si è operato nel seguente modo:

- le aree della territorialità del commercio sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy[11] ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi";
- il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio".

Nel Sub Allegato 15.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

[10] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[11] Una varabile dummy è una variabile che può assumere valore 0 o 1. Ad esempio, la variabile dummy relativa alla prima area territoriale assume valore 1 quando il soggetto esercita la propria attività nella prima area territoriale, mentre assume valore 0 per tutte le altre aree territoriali.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 15.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[12].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[13].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[14]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 15.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Durata delle scorte[15];***

---

[12] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[13] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:

w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*

a_{i0} è l'intercetta;

a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;

$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[14] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$\text{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove *n* è il numero complessivo di gruppi omogenei.

[15] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

- ***Ricarico*[16]*;***
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*[17]**.

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 15.C.

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[18] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[19] a livello provinciale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 15.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 15.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[20] o indeterminato[21] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

[16] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

[17] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[18] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[19] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[20] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[21] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi***[22];
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[23];
- ***Durata delle scorte***[24]***;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[25];
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[26].

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 15.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 15.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 15.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[27].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 2,5485).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

---

[22] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[23] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[24] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[25] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[26] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[27] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria” moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell’indicatore, divisa 100, per il “Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria”[27].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con “Numero di mesi di attività nel corso del periodo d’imposta” diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,6795).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile “Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria” e la variabile “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria”. In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l’utilizzo della sola variabile “Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria”, e la somma dei “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria”.

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell’indicatore “Durata delle scorte” non normale[28] viene applicata l’analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” è aumentato per un importo pari all’incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[29], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell’analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[30].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L’indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi”, moltiplicando i “Ricavi da congruità e da normalità”[31] per il coefficiente di determinazione del nuovo “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi”, diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell’indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l’indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

---

[28] L’indicatore “Durata delle scorte” risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell’indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[29] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2\times soglia_massima\times(\text{Esistenze iniziali}+\text{Costi acquisto materie prime}+\text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali}\times 365)]}{(2\times soglia_massima + 365)}$$

[30] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell’analisi della congruità con il nuovo “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi”, e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[31] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all’indicatore “Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi” + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all’indicatore “Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi” + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all’indicatore “Durata delle scorte”.

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[30].

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	77,42
2	83,70
3	84,48
4	79,88
5	72,67
6	84,66
7	81,78
8	84,49
9	84,07
10	81,67
11	80,70
12	81,23
13	84,90
14	86,83
15	84,86
16	78,50

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità"[32].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

[32] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,0381
2	1,0351
3	1,0160
4	1,0329
5	1,0345
6	1,0315
7	1,0346
8	1,0131
9	1,0311
10	1,0240
11	1,0249
12	1,0290
13	1,0196
14	1,0205
15	1,0196
16	1,0235

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[33]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

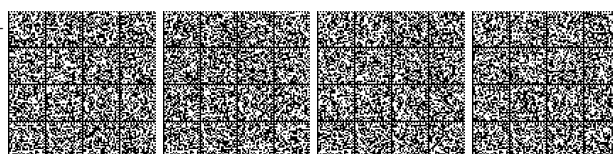
La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

[33] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

Nel Sub Allegato 15.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle “funzioni di ricavo”.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 15.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- tipologia di vendita;
- localizzazione del punto vendita;
- modalità di acquisto.

La tipologia di vendita ha consentito di distinguere quelle imprese che effettuano prevalentemente vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) (cluster 1, 3, 4, 11, 12, 14 e 15), piuttosto che vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (cluster 5), da quelle che ricorrono per lo più alla vendita al banco (cluster 6, 7, 9 e 10), a libero servizio (cash&carry) (cluster 2, 8 e 13) o che operano in tentata vendita e/o porta a porta (cluster 16).

La localizzazione del punto vendita ha consentito di individuare quelle realtà che svolgono l'attività di commercializzazione generalmente all'interno di un mercato generale all'ingrosso (cluster 3, 6, 14 e 15).

La modalità di acquisto ha consentito di distinguere quelle realtà commerciali che si approvvigionano per lo più da imprese all'ingrosso (cluster 8, 9, 12 e 14), da quelle che si approvvigionano principalmente da produttori/coltivatori (cluster 1 e 13) piuttosto che da imprese estere (cluster 11) o da mercati generali e/o tramite asta (cluster 2, 3, 4 e 7).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 - IMPRESE CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VENDITA SUL TERRITORIO (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) E SI APPROVVIGIONANO PRINCIPALMENTE DA PRODUTTORI/COLTIVATORI

NUMEROSITÀ: 1.683

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (96% dei ricavi nel 90% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (87% nel 13%) e si approvvigionano principalmente da produttori/coltivatori (74% degli acquisti) e, in minor misura, da cooperative, consorzi, gruppi d'acquisto, unioni volontarie (53% degli acquisti nel 16% dei casi) e imprese all'ingrosso (19% nel 23%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (226 mq), locali destinati ad uffici (21 mq), locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (355 mq nel 33% dei casi) e locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (137 mq nel 15%).

Le imprese del cluster sono sia società (38% di capitali e 21% di persone) sia ditte individuali (41% dei casi); nell'attività generalmente sono impiegati 4 o 5 addetti, di cui 3 dipendenti.

L'assortimento è costituito per lo più da frutta fresca: agrumi (53% dei ricavi nel 33% dei casi), uva da tavola (40% nel 24%), mele, pere e kiwi (36% nel 21%) e pesche, albicocche, prugne (24% nel 25%), piuttosto che ortaggi, verdure e legumi freschi: patate, cipolle, agli (29% nel 24%), carciofi, asparagi, cetrioli, zucchine, melanzane, peperoni (23% nel 23%), pomodori (21% nel 24%) e lattughe/insalate (21% nel 19%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti all'ingrosso (57% dei ricavi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (nel 25% dei casi il 52% dei ricavi) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 24% il 60%).

Le imprese del cluster nel 47% dei casi dispongono di 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate. Tra i beni strumentali nel 42% dei casi rientrano 2 celle frigorifere.

CLUSTER 2 - INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VENDITA A LIBERO SERVIZIO (CASH&CARRY) E SI APPROVVIGIONANO PRINCIPALMENTE DA MERCATI GENERALI E/O TRAMITE ASTA

NUMEROSITÀ: 133

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita a libero servizio (cash&carry) (93% dei ricavi). Gli approvvigionamenti sono eseguiti principalmente da mercati generali e/o tramite asta (79% degli acquisti) e, in minor misura, da imprese all'ingrosso (22% degli acquisti nel 45% dei casi) e produttori/coltivatori (16% nel 41%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (201 mq), locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (139 mq) e locali destinati ad uffici (16 mq).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (38% di capitali e 35% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 4 addetti, di cui 2 o 3 dipendenti.

L'assortimento è costituito per lo più da frutta fresca: agrumi (11% dei ricavi), mele, pere e kiwi (10%), pesche, albicocche, prugne (6%), meloni e angurie (5%), uva da tavola (5%), frutta tropicale (banane, ananas, papaja, mango, ecc.) (4%), fragole (3%) e ciliegie (2%), piuttosto che ortaggi, verdure e legumi freschi: patate, cipolle, agli (8%), pomodori (7%), lattughe/insalate (6%), carciofi, asparagi, cetrioli, zucchine, melanzane, peperoni (6%), altre verdure a foglia (spinaci, cicoria, ecc.) (4%), carote, sedani, ravanelli, finocchi (3%), fagiolini e altri legumi (3%), cavolfiori e cavoli broccoli (2%), radicchio (2%) e talvolta altri prodotti, quali: legumi secchi e frutta secca (3% dei ricavi nel 34% dei casi) e funghi (2% nel 35%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (62% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 56% dei casi il 20% dei ricavi), privati (nel 42% il 15%), commercianti all'ingrosso (nel 29% il 35%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 22% il 26%).

Le imprese del cluster dispongono generalmente di 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e nel 38% dei casi di 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate. Tra i beni strumentali rientrano generalmente 2 celle frigorifere.

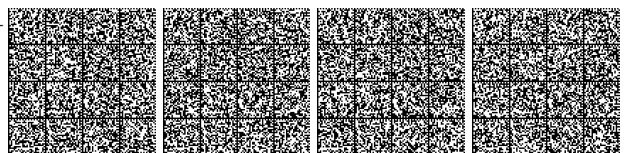
CLUSTER 3 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO DIRETTA (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) E SVOLGONO L'ATTIVITÀ DI COMMERCIALIZZAZIONE PER LO PIÙ ALL'INTERNO DI UN MERCATO GENERALE ALL'INGROSSO APPROVVIGIONANDOSI PRINCIPALMENTE DA MERCATI GENERALI E/O TRAMITE ASTA

NUMEROSITÀ: 168

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (98% dei ricavi) e svolgono l'attività di commercializzazione per lo più all'interno di un mercato generale all'ingrosso (98% dei ricavi). Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da mercati generali e/o tramite asta (77% degli acquisti) e, in minor misura, da imprese all'ingrosso (20% degli acquisti nel 49% dei casi) e produttori/coltivatori (15% nel 45%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (118 mq), locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (77 mq) e locali destinati ad uffici (16 mq).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (38% di capitali e 30% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 4 addetti, di cui 2 dipendenti.

L'assortimento è costituito per lo più da frutta fresca: agrumi (12% dei ricavi), mele, pere e kiwi (10%), pesche, albicocche, prugne (7%), meloni e angurie (5%), uva da tavola (4%), frutta tropicale (banane, ananas, papaja, mango, ecc.) (4%), fragole (3%) e ciliegie (2%), piuttosto che ortaggi, verdure e legumi freschi: pomodori (9%), carciofi, asparagi, cetrioli, zucchine, melanzane, peperoni (8%), patate, cipolle, agli (6%), lattughe/insalate (5%), carote, sedani, ravanelli, finocchi (4%), cavolfiori e cavoli broccoli (3%), altre verdure a foglia (spinaci, cicoria, ecc.) (3%), radicchio (2%) e talvolta altri prodotti, quali: legumi secchi e frutta secca (5% dei ricavi nel 36% dei casi) e funghi (4% nel 21%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (53% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (28%), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 43% dei casi il 18% dei ricavi) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 28% il 19%).

Le imprese del cluster dispongono generalmente di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e nel 33% dei casi di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate. Tra i beni strumentali rientra generalmente 1 cella frigorifera.

CLUSTER 4 - INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VENDITA SUL TERRITORIO (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) E SI APPROVVIGIONANO PRINCIPALMENTE DA MERCATI GENERALI E/O TRAMITE ASTA

NUMEROSITÀ: 981

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (93% dei ricavi nel 93% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (70% nell'11%) e si approvvigionano principalmente da mercati generali e/o tramite asta (81% degli acquisti) e, in minor misura, da imprese all'ingrosso (19% degli acquisti nel 38% dei casi) e produttori/coltivatori (14% nel 43%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (185 mq), locali destinati ad uffici (18 mq), locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (168 mq nel 44% dei casi) e locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (173 mq nel 16% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (33% di capitali e 30% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 4 addetti, di cui 2 o 3 dipendenti.

L'assortimento è costituito per lo più da frutta fresca: agrumi (10% dei ricavi), mele, pere e kiwi (10%), pesche, albicocche, prugne (6%), meloni e angurie (5%), uva da tavola (4%), frutta tropicale (banane, ananas, papaja, mango, ecc.) (4%), fragole (2%) e ciliegie (2%), piuttosto che ortaggi, verdure e legumi freschi: pomodori (9%), patate, cipolle, agli (7%), lattughe/insalate (6%), carciofi, asparagi, cetrioli, zucchine, melanzane, peperoni (6%), carote, sedani, ravanelli, finocchi (4%), cavolfiori e cavoli broccoli (3%), altre verdure a foglia (spinaci, cicoria, ecc.) (4%), radicchio (2%) e talvolta altri prodotti, quali: funghi (5% dei ricavi nel 28% dei casi) e legumi secchi e frutta secca (3% nel 35%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (36% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 53% dei casi il 44% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (nel 37% il 55%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 24% il 39%).

Le imprese del cluster dispongono generalmente di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e nel 41% dei casi di 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate. Tra i beni strumentali rientrano generalmente 1 o 2 celle frigorifere.

CLUSTER 5 - INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VENDITA SUL TERRITORIO INDIRETTA (TRAMITE VENDITORI E/O AGENTI)

NUMEROSITÀ: 288

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (80% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (302 mq), locali destinati ad uffici (25 mq), locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (388 mq nel 45% dei casi) e locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (140 mq nel 14%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (39% di capitali e 24% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 7 addetti, di cui 6 dipendenti.

L'assortimento è costituito per lo più da frutta fresca: agrumi (55% dei ricavi nel 36% dei casi), uva da tavola (49% nel 33%), mele, pere e kiwi (45% nel 27%), pesche, albicocche, prugne (24% nel 33%) e meloni e angurie (15% nel 22%), piuttosto che ortaggi, verdure e legumi freschi: patate, cipolle, agli (25% nel 25%), lattughe/insalate (20% nel 22%), pomodori (17% nel 23%) e carciofi, asparagi, cetrioli, zucchine, melanzane, peperoni (12% nel 19%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da produttori/coltivatori (66% degli acquisti), mercati generali e/o tramite asta (45% degli acquisti nel 22% dei casi), cooperative, consorzi, gruppi d'acquisto, unioni volontarie (39% nel 22%) e imprese all'ingrosso (35% nel 32%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti all'ingrosso (67% dei ricavi), grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 28% dei casi il 51% dei ricavi) e commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (nel 21% il 46%); inoltre, nel 26% dei casi il 49% dei ricavi deriva da cessioni U.E. - extra U.E. (export).

Le imprese del cluster nel 48% dei casi dispongono di 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e nel 36% dei casi di 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate. Tra i beni strumentali rientrano generalmente 1 o 2 celle frigorifere e nel 30% dei casi 2 macchine confezionatrici.

CLUSTER 6 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA AL BANCO E SVOLGONO L'ATTIVITÀ DI COMMERCIALIZZAZIONE PER LO PIÙ ALL'INTERNO DI UN MERCATO GENERALE ALL'INGROSSO

NUMEROSITÀ: 251

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita al banco (96% dei ricavi) e svolgono l'attività di commercializzazione per lo più all'interno di un mercato generale all'ingrosso (97% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (134 mq), locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (103 mq) e locali destinati ad uffici (20 mq).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (42% di persone e 37% di capitali); nell'attività generalmente sono impiegati 4 addetti, di cui 2 dipendenti.

L'assortimento è costituito per lo più da frutta fresca: agrumi (12% dei ricavi), mele, pere e kiwi (12%), pesche, albicocche, prugne (8%), meloni e angurie (5%), uva da tavola (4%), frutta tropicale (banane, ananas, papaja, mango, ecc.) (5%), fragole (2%) e ciliegie (2%), piuttosto che ortaggi, verdure e legumi freschi: patate, cipolle, agli (8%), pomodori (7%), carciofi, asparagi, cetrioli, zucchine, melanzane, peperoni (7%), lattughe/insalate (5%), carote, sedani, ravanelli, finocchi (4%), cavolfiori e cavoli broccoli (3%), altre verdure a foglia (spinaci, cicoria, ecc.) (3%), radicchio (3% dei ricavi nel 49% de casi) e talvolta altri prodotti, quali: legumi secchi e frutta secca (4% dei ricavi nel 32% dei casi) e funghi (4% nel 20%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da imprese all'ingrosso (34% degli acquisti), mercati generali e/o tramite asta (30%) e produttori/coltivatori (24%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (61% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (19%), privati (nel 55% dei casi l'11% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 51% il 13%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 29% il 18%).

Le imprese del cluster dispongono generalmente di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate. Tra i beni strumentali rientrano generalmente 2 celle frigorifere.

CLUSTER 7 - INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VENDITA AL BANCO E SI APPROVVIGIONANO PRINCIPALMENTE DA MERCATI GENERALI E/O TRAMITE ASTA

NUMEROSITÀ: 208

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita al banco (95% dei ricavi) e si approvvigionano principalmente da mercati generali e/o tramite asta (84% degli acquisti) e, in minor misura, da imprese all'ingrosso (15% degli acquisti nel 38% dei casi) e produttori/coltivatori (14% nel 43%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (158 mq), locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (86 mq) e locali destinati ad uffici (11 mq).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (36% di persone e 28% di capitali); nell'attività generalmente sono impiegati 3 o 4 addetti, di cui 2 dipendenti.

L'assortimento è costituito per lo più da frutta fresca: agrumi (11% dei ricavi), mele, pere e kiwi (11%), pesche, albicocche, prugne (7%), meloni e angurie (4%), uva da tavola (4%), frutta tropicale (banane, ananas, papaja, mango, ecc.) (4%), fragole (2%) e ciliegie (2%), piuttosto che ortaggi, verdure e legumi freschi: patate, cipolle, agli (9%), pomodori (7%), lattughe/insalate (6%), carciofi, asparagi, cetrioli, zucchine, melanzane, peperoni (5%),

carote, sedani, ravanelli, finocchi (4%), altre verdure a foglia (spinaci, cicoria, ecc.) (4%), cavolfiori e cavoli broccoli (2%), radicchio (2%) e talvolta altri prodotti, quali: legumi secchi e frutta secca (4% dei ricavi nel 40% dei casi) e funghi (4% nel 33%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (55% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 51% dei casi il 27% dei ricavi), privati (nel 50% il 18%) e commercianti all'ingrosso (nel 29% il 43%).

Le imprese del cluster dispongono generalmente di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e nel 38% dei casi di 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate. Tra i beni strumentali rientrano generalmente 2 celle frigorifere.

CLUSTER 8 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA A LIBERO SERVIZIO (CASH&CARRY) E SI APPROVVIGIONANO PRINCIPALMENTE DA IMPRESE ALL'INGROSSO

NUMEROSITÀ: 107

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita a libero servizio (cash&carry) (96% dei ricavi) e si approvvigionano principalmente da imprese all'ingrosso (79% degli acquisti) e, in minor misura, da cooperative, consorzi, gruppi d'acquisto, unioni volontarie (21% degli acquisti nel 23% dei casi) e produttori/coltivatori (20% nel 46%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (168 mq), locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (59 mq) e locali destinati ad uffici (15 mq).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (41% di capitali e 30% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 4 o 5 addetti, di cui 3 dipendenti.

L'assortimento è costituito per lo più da frutta fresca: agrumi (15% dei ricavi), mele, pere e kiwi (9%), pesche, albicocche, prugne (7%), meloni e angurie (4%), uva da tavola (4%), ciliegie (4%), fragole (4%) e frutta tropicale (banane, ananas, papaja, mango, ecc.) (9% dei ricavi nel 43% dei casi); piuttosto che ortaggi, verdure e legumi freschi: patate, cipolle, agli (7% dei ricavi), lattughe/insalate (6%), pomodori (5%), carciofi, asparagi, cetrioli, zucchine, melanzane, peperoni (5%), altre verdure a foglia (spinaci, cicoria, ecc.) (4%), carote, sedani, ravanelli, finocchi (3%), cavolfiori e cavoli broccoli (5% dei ricavi nel 46% dei casi), radicchio (5% nel 37%) e fagiolini e altri legumi (4% nel 45%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (47% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (32%), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 33% dei casi il 17% dei ricavi) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 28% il 27%).

Le imprese del cluster dispongono generalmente di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate. Tra i beni strumentali rientra generalmente 1 cella frigorifera.

CLUSTER 9 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA AL BANCO E SI APPROVVIGIONANO PRINCIPALMENTE DA IMPRESE ALL'INGROSSO

NUMEROSITÀ: 159

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita al banco (99% dei ricavi) e si approvvigionano principalmente da imprese all'ingrosso (79% degli acquisti) e, in minor misura, da cooperative, consorzi, gruppi d'acquisto, unioni volontarie (25% nel 23%) e mercati generali e/o tramite asta (21% nel 27%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (129 mq), locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (80 mq) e locali destinati ad uffici (18 mq).

L'assortimento è costituito per lo più da frutta fresca: agrumi (12% dei ricavi), mele, pere e kiwi (10%), pesche, albicocche, prugne (8%), uva da tavola (5%), meloni e angurie (4%), frutta tropicale (banane, ananas, papaja, mango, ecc.) (5%), fragole (3%) e ciliegie (2%), piuttosto che ortaggi, verdure e legumi freschi: patate, cipolle, agli (9%), pomodori (6%), lattughe/insalate (4%), carciofi, asparagi, cetrioli, zucchine, melanzane, peperoni (4%), altre verdure a foglia (spinaci, cicoria, ecc.) (4%), carote, sedani, ravanelli, finocchi (4%), cavolfiori e cavoli broccoli (6% dei ricavi nel 45% dei casi), fagiolini e altri legumi (4% nel 42%), radicchio (4% nel 38%) e talvolta altri prodotti, quali: funghi (10% dei ricavi nel 20% dei casi) e legumi secchi e frutta secca (8% nel 20%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (40% di persone e 28% di capitali); nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti, di cui 1 o 2 dipendenti.

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (60% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (nel 40% dei casi il 55% dei ricavi), privati (nel 34% il 13%), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 31% il 18%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 21% il 22%).

Le imprese del cluster dispongono nel 42% dei casi di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate. Tra i beni strumentali rientra generalmente 1 cella frigorifera.

CLUSTER 10 - INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VENDITA AL BANCO

NUMEROSITÀ: 182

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita al banco (97% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (152 mq), locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (63 mq), locali destinati ad uffici (22 mq) e locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (342 mq nel 21% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (35% di capitali e 29% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 4 addetti, di cui 3 dipendenti.

L'assortimento è costituito per lo più da frutta fresca: agrumi (12% dei ricavi), mele, pere e kiwi (12%), pesche, albicocche, prugne (7%), uva da tavola (6%), meloni e angurie (5%), frutta tropicale (banane, ananas, papaja, mango, ecc.) (7% dei ricavi nel 30% dei casi), ciliegie (5% nel 46%) e fragole (4% nel 41%); piuttosto che ortaggi, verdure e legumi freschi: pomodori (6% dei ricavi), patate, cipolle, agli (5%), lattughe/insalate (5%), carciofi, asparagi, cetrioli, zucchine, melanzane, peperoni (5%), altre verdure a foglia (spinaci, cicoria, ecc.) (8% dei ricavi nel 49% dei casi), carote, sedani, ravanelli, finocchi (8% nel 49%), cavolfiori e cavoli broccoli (5% nel 41%), radicchio (5% nel 32%) e fagiolini e altri legumi (4% nel 37%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da produttori/coltivatori (57% degli acquisti), cooperative, consorzi, gruppi d'acquisto, unioni volontarie (46% degli acquisti nel 26% dei casi), imprese all'ingrosso (26% nel 45%) e mercati generali e/o tramite asta (24% nel 30%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (49% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (27%), privati (nel 37% dei casi il 13% dei ricavi), grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 27% il 25%) e comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 26% il 14%).

Le imprese del cluster dispongono nel 45% dei casi di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate. Tra i beni strumentali rientra generalmente 1 cella frigorifera.

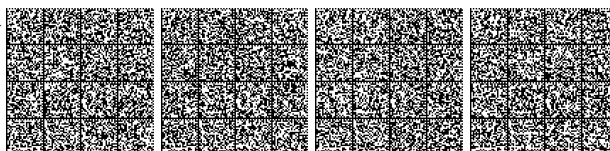
CLUSTER 11 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) E SI APPROVVIGIONANO PRINCIPALMENTE DA IMPRESE ESTERE (IMPORTAZIONE)

NUMEROSITÀ: 120

Al cluster appartengono le imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (92% dei ricavi nel 73% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (84% nel 23%) e si approvvigionano principalmente da imprese estere (importazione) (58% degli acquisti).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (370 mq), locali destinati ad uffici (46 mq), locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (343 mq nel 26% dei casi) e locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (173 mq nel 28%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (64% di capitali e 18% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 4 addetti, di cui 2 o 3 dipendenti.

L'assortimento è costituito per lo più da frutta fresca: frutta tropicale (banane, ananas, papaja, mango, ecc.) (28% dei ricavi nel 26% dei casi), agrumi (26% nel 36%), mele, pere e kiwi (20% nel 34%), pesche, albicocche, prugne (14% nel 35%), meloni e angurie (13% nel 27%), uva da tavola (11% nel 23%), ciliegie (11% nel 24%) e fragole (9% nel 25%); piuttosto che ortaggi, verdure e legumi freschi: patate, cipolle, agli (27% dei ricavi), carciofi, asparagi, cetrioli, zucchine, melanzane, peperoni (18% dei ricavi nel 27% dei casi), fagiolini e altri legumi (16% nel 21%), pomodori (10% nel 19%) e lattughe/insalate (8% nel 20%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti all'ingrosso (58% dei ricavi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (nel 47% dei casi il 35% dei ricavi) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 38% il 38%); inoltre, nel 24% dei casi il 27% dei ricavi deriva da cessioni U.E. - extra U.E. (export).

Le imprese del cluster dispongono nel 38% dei casi di 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate. Tra i beni strumentali rientrano generalmente 2 celle frigorifere e nel 28% de casi 2 macchine confezionatrici.

CLUSTER 12 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) E SI APPROVVIGIONANO PRINCIPALMENTE DA IMPRESE ALL'INGROSSO

NUMEROSITÀ: 696

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (97% dei ricavi nel 95% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (86% nel 6%) e si approvvigionano principalmente da imprese all'ingrosso (80% degli acquisti) e, in minor misura, da cooperative, consorzi, gruppi d'acquisto, unioni volontarie (29% degli acquisti nel 17% dei casi) e produttori/coltivatori (22% nel 43%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (176 mq), locali destinati ad uffici (16 mq), locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (299 mq nel 22% dei casi) e locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (111 mq nel 38%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (36% di capitali e 28% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

L'assortimento è costituito per lo più da frutta fresca: agrumi (12% dei ricavi), mele, pere e kiwi (19% dei ricavi nel 47% dei casi), pesche, albicocche, prugne (12% nel 47%), uva da tavola (12% nel 41%), meloni e angurie (10% nel 43%), frutta tropicale (banane, ananas, papaja, mango, ecc.) (9% nel 28%), ciliegie (6% nel 35%) e fragole (6% nel 33%); piuttosto che ortaggi, verdure e legumi freschi: patate, cipolle, agli (12% dei ricavi), pomodori (12% dei ricavi nel 50% dei casi), carciofi, asparagi, cetrioli, zucchine, melanzane, peperoni (11% nel 44%), lattughe/insalate (10% nel 43%), carote, sedani, ravanelli, finocchi (8% nel 37%), cavolfiori e cavoli broccoli (8% nel 34%), fagiolini e altri legumi (6% nel 28%) e radicchio (4% nel 27%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti all'ingrosso (43% dei ricavi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (31%), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 26% dei casi il 33% dei ricavi) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 23% il 43%).

Le imprese del cluster dispongono generalmente di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate. Tra i beni strumentali rientra generalmente 1 cella frigorifera.

CLUSTER 13 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA A LIBERO SERVIZIO (CASH&CARRY) E SI APPROVVIGIONANO PRINCIPALMENTE DA PRODUTTORI/COLTIVATORI

NUMEROSITÀ: 111

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita a libero servizio (cash&carry) (96% dei ricavi) e si approvvigionano principalmente da produttori/coltivatori (61% degli acquisti) e, in minor misura, da cooperative, consorzi, gruppi d'acquisto, unioni volontarie (36% degli acquisti nel 24% dei casi), imprese all'ingrosso (26% nel 34%) e mercati generali e/o tramite asta (20% nel 26%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (129 mq), locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (57 mq), locali destinati ad uffici (14 mq) e locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (244 mq nel 16% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (32% di persone e 30% di capitali); nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

L'assortimento è costituito per lo più da frutta fresca: agrumi (14% dei ricavi), mele, pere e kiwi (22% dei ricavi nel 41% dei casi), pesche, albicocche, prugne (12% nel 47%), uva da tavola (12% nel 41%), meloni e angurie (10% nel 42%), ciliegie (8% nel 36%), frutta tropicale (banane, ananas, papaja, mango, ecc.) (5% nel 22%) e fragole (4% nel 31%); piuttosto che ortaggi, verdure e legumi freschi: pomodori (8% dei ricavi), patate, cipolle, agli (14% dei ricavi nel 47% dei casi), carciofi, asparagi, cetrioli, zucchine, melanzane, peperoni (10% nel 47%),

carote, sedani, ravanelli, finocchi (10% nel 42%), lattughe/insalate (9% nel 45%), cavolfiori e cavoli broccoli (7% nel 40%), fagiolini e altri legumi (5% nel 30%) e radicchio (3% nel 29%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti all'ingrosso (40% dei ricavi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (32%), grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 22% dei casi il 40% dei ricavi) e comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 19% il 16%).

Le imprese del cluster dispongono nel 44% dei casi di 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e nel 29% dei casi di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate. Tra i beni strumentali rientra generalmente 1 cella frigorifera.

CLUSTER 14 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO DIRETTA (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) E SVOLGONO L'ATTIVITÀ DI COMMERCIALIZZAZIONE PER LO PIÙ ALL'INTERNO DI UN MERCATO GENERALE ALL'INGROSSO APPROVVIGIONANDOSI PRINCIPALMENTE DA IMPRESE ALL'INGROSSO

NUMEROSITÀ: 182

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (97% dei ricavi) e svolgono l'attività di commercializzazione per lo più all'interno di un mercato generale all'ingrosso (96% dei ricavi). Le imprese del cluster si approvvigionano principalmente da imprese all'ingrosso (68% degli acquisti) e, in minor misura, da cooperative, consorzi, gruppi d'acquisto, unioni volontarie (32% degli acquisti nel 32% dei casi), produttori/coltivatori (20% nel 51%) e mercati generali e/o tramite asta (19% nel 40%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (139 mq), locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (101 mq) e locali destinati ad uffici (25 mq).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (49% di capitali e 29% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 4 addetti, di cui 3 dipendenti.

L'assortimento è costituito per lo più da frutta fresca: mele, pere e kiwi (12% dei ricavi), agrumi (10%), pesche, albicocche, prugne (7%), uva da tavola (5%), meloni e angurie (4%), frutta tropicale (banane, ananas, papaja, mango, ecc.) (12% dei ricavi nel 48% dei casi), ciliegie (4% nel 54%) e fragole (4% nel 54%); piuttosto che ortaggi, verdure e legumi freschi: patate, cipolle, agli (10% dei ricavi), pomodori (7%), lattughe/insalate (5%), carciofi, asparagi, cetrioli, zucchine, melanzane, peperoni (5%), carote, sedani, ravanelli, finocchi (4%), cavolfiori e cavoli broccoli (5% dei ricavi nel 54% dei casi), fagiolini e altri legumi (4% nel 49%) e talvolta altri prodotti, quali: funghi (9% dei ricavi nel 15% dei casi) e legumi secchi e frutta secca (8% nel 21%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (52% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (31%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 31% dei casi il 27% ricavi).

Le imprese del cluster dispongono nel 41% dei casi di 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate. Tra i beni strumentali rientrano generalmente 2 celle frigorifere.

CLUSTER 15 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO DIRETTA (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) E SVOLGONO L'ATTIVITÀ DI COMMERCIALIZZAZIONE PER LO PIÙ ALL'INTERNO DI UN MERCATO GENERALE ALL'INGROSSO

NUMEROSITÀ: 173

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (98% dei ricavi) e svolgono l'attività di commercializzazione per lo più all'interno di un mercato generale all'ingrosso (98% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (139 mq), locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (66 mq), locali destinati ad uffici (17 mq) e locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (206 mq nel 18% dei casi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da produttori/coltivatori (66% degli acquisti), cooperative, consorzi, gruppi d'acquisto, unioni volontarie (38% degli acquisti nel 29% dei casi), mercati generali e/o tramite asta (22% nel 36%) e imprese all'ingrosso (19% nel 45%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (38% di capitali e 36% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 4 addetti, di cui 2 o 3 dipendenti.

L'assortimento è costituito per lo più da frutta fresca: agrumi (11% dei ricavi), pesche, albicocche, prugne (9%), uva da tavola (6%), meloni e angurie (6%), mele, pere e kiwi (17% dei ricavi nel 44% dei casi), fragole (6% nel 42%), ciliegie (4% nel 40%) e frutta tropicale (banane, ananas, papaja, mango, ecc.) (4% nel 25%); piuttosto che ortaggi, verdure e legumi freschi: pomodori (9% dei ricavi), carciofi, asparagi, cetrioli, zucchine, melanzane, peperoni (8%), lattughe/insalate (7%), patate, cipolle, agli (5%), carote, sedani, ravanelli, finocchi (5%), altre verdure a foglia (spinaci, cicoria, ecc.) (4%), cavolfiori e cavoli broccoli (7% dei ricavi nel 47% dei casi), fagiolini e altri legumi (5% nel 39%) e radicchio (5% nel 35%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti all'ingrosso (50% dei ricavi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (34%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 28% dei casi il 27% dei ricavi).

Le imprese del cluster dispongono nel 49% dei casi di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e nel 32% dei casi di 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate. Tra i beni strumentali rientra generalmente 1 cella frigorifera.

CLUSTER 16 - INGROSSI CHE OPERANO PREVALENTEMENTE IN TENTATA VENDITA E/O PORTA A PORTA

NUMEROSITÀ: 213

Le imprese appartenenti a questo cluster operano prevalentemente in tentata vendita e/o porta a porta (98% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (94 mq) e locali destinati ad uffici (17 mq nel 33% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (62% dei casi); nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti, di cui 1 dipendente.

L'assortimento è costituito per lo più da frutta fresca: agrumi (25% dei ricavi nel 43% dei casi), uva da tavola (17% nel 32%), pesche, albicocche, prugne (14% nel 41%), mele, pere e kiwi (12% nel 38%), meloni e angurie (10% nel 39%), fragole (9% nel 31%), frutta tropicale (banane, ananas, papaja, mango, ecc.) (9% nel 25%) e ciliegie (7% nel 28%), piuttosto che ortaggi, verdure e legumi freschi: patate, cipolle, agli (22% nel 46%), pomodori (14% nel 48%), lattughe/insalate (14% nel 47%), carciofi, asparagi, cetrioli, zucchine, melanzane, peperoni (13% nel 46%), carote, sedani, ravanelli, finocchi (8% nel 37%), fagiolini e altri legumi (8% nel 31%), cavolfiori e cavoli broccoli (7% nel 38%), radicchio (5% nel 24%) e talvolta altri prodotti, quali: legumi secchi e frutta secca (27% nel 14%) e funghi (24% nel 19%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti all'ingrosso (82% dei ricavi nel 49% dei casi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (65% nel 48%) e comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (58% nel 27%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da mercati generali e/o tramite asta (34% degli acquisti), produttori/coltivatori (32%) e imprese all'ingrosso (21%).

Le imprese del cluster dispongono generalmente di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate. Tra i beni strumentali nel 42% dei casi rientra 1 cella frigorifera.

SUB ALLEGATO 15.B – PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Intercetta	-12,71612816	-207,46128344	-142,06539487	-23,38166017	-67,00109005	-226,17355339	-120,63541581	-216,72955380
Tipologia di vendita: Vendita a libero servizio (cash and carry)	0,12808140	4,11012978	0,27235236	0,16948961	0,19839128	0,27230348	0,49436056	4,21324093
Tipologia di vendita: Tentata vendita e/o porta a porta	0,18496978	0,15370553	0,39811839	0,20243990	0,21196705	0,23464673	0,29441154	0,18447181
Vendita sul territorio diretta con Commercializzazione all'interno di un mercato generale all'ingrosso	0,12431632	0,22956966	2,67385838	0,12479180	0,16768042	0,34852173	0,13916075	0,22682040
Vendita al banco con Commercializzazione non all'interno di un mercato generale all'ingrosso	0,14867970	0,53133338	0,14831504	0,18952170	0,14136864	0,39450501	2,24122707	0,50931573
Vendita al banco con Commercializzazione all'interno di un mercato generale all'ingrosso	0,16534068	0,28959342	0,40124138	0,17842265	0,28811987	4,51601943	0,41510617	0,27568092
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)	0,14099862	0,19796444	0,18868208	0,13247339	1,36863737	0,27722473	0,12835146	0,19058715
Acquisto da Mercati generali e/o tramite asta da imprese situate in Italia	0,09329627	0,35054135	0,31259731	0,35309046	0,12645258	0,20518121	0,33675723	0,16871638
Acquisto da Imprese all'ingrosso situate in Italia	0,10408709	0,18711086	0,14482581	0,19002140	0,12256463	0,19240993	0,17747948	0,34781217
Acquisto da Imprese all'ingrosso situate all'estero	0,14013519	-0,03424535	0,21585549	0,21281928	0,14611573	0,09482999	0,25081067	-0,05684952
Acquisto da Produttori/coltivatori situati all'estero	0,15710234	0,31341537	0,34910875	0,22243108	0,15278683	0,30623441	0,24429141	0,30733150
Costi e spese specifici: Costi per provvigioni di vendita e rimborsi spese corrisposti	0,00003299	0,00009155	0,00002611	0,00005195	0,00042045	0,00009161	0,00006350	0,00008699
Acquisto da Cooperative, consorzi, gruppi d'acquisto, unioni volontarie situate all'estero	0,33014255	0,17728087	-0,14347541	0,41714483	0,45023999	0,04159748	0,55561021	0,13649857
Acquisto da Mercati generali e/o tramite asta da imprese situate all'estero	0,12375375	-0,24924603	0,39457001	0,22646021	0,22235709	-0,43639598	-0,35399602	-0,41245954
Addetti all'attività di vendita: Agenti/rappresentanti	0,54142833	0,33963349	-0,67017918	2,11611805	18,66699205	2,69624445	0,83315044	-0,75830620
Costi e spese specifici: Corrispettivi pagati per la concessione di posteggio/i di vendita all'interno di mercati all'ingrosso di prodotti ortofrutticoli, ittici e delle carni	0,00000697	0,00000464	0,00018052	0,00001834	-0,00008846	0,00057039	0,00005301	0,00005246
Acquisto da Produttori/coltivatori situati in Italia	0,13232422	0,09657782	0,08431248	0,09940296	0,13588606	0,11543254	0,10259463	0,09305287
Vendita sul territorio diretta con Commercializzazione non all'interno di un mercato generale all'ingrosso	0,16882269	0,14185551	0,14896853	0,17550286	0,14180949	0,17230705	0,15278108	0,14537741

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16
Intercetta	-130,76154376	-116,25977704	-102,83429315	-24,00170024	-208,52230906	-135,05477867	-134,92197677	-298,51914179
Tipologia di vendita: Vendita a libero servizio (cash and carry)	0,49158060	0,50633086	0,21092858	0,13389505	4,23547024	0,26070156	0,25297894	0,17301243
Tipologia di vendita: Tentata vendita e/o porta a porta	0,33235599	0,33942291	0,19310291	0,18662489	0,16873499	0,46055986	0,43322094	5,95358150
Vendita sul territorio diretta con Commercializzazione all'interno di un mercato generale all'ingrosso	0,13631483	0,15583650	0,28921294	0,11442867	0,24658619	2,62053596	2,69320845	0,40427766
Vendita al banco con Commercializzazione non all'interno di un mercato generale all'ingrosso	2,35672505	2,31547394	0,25523588	0,16228394	0,52186600	0,17146083	0,16883556	0,32807253
Vendita al banco con Commercializzazione all'interno di un mercato generale all'ingrosso	0,40740559	0,43723482	0,19209820	0,15692288	0,29391930	0,38591805	0,37898500	0,24267253
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)	0,12397975	0,13855070	0,20853970	0,13235269	0,20367712	0,17969435	0,19390548	0,19795555
Acquisto da Mercati generali e/o tramite asta da imprese situate in Italia	0,14711980	0,08305076	0,20061805	0,16760029	0,09927779	0,13809382	0,08871673	0,18659822
Acquisto da Imprese all'ingrosso situate in Italia	0,35234349	0,11639400	0,19888757	0,36288536	0,10375968	0,27200131	0,07688653	0,19187685
Acquisto da Imprese all'ingrosso situate all'estero	0,22640177	0,17079862	2,52016121	0,21274995	-0,12341478	0,19572005	0,15557357	0,22389530
Acquisto da Produttori/coltivatori situati all'estero	0,23585394	0,17110474	2,40235103	0,22703971	0,24276300	0,32633850	0,30908877	0,23192188
Costi e spese specifici: Costi per provvigioni di vendita e rimborsi spese corrisposti	0,00004788	0,00005288	0,00004244	0,00004475	0,00008402	0,00000949	-0,00000457	0,00002591
Acquisto da Cooperative, consorzi, gruppi d'acquisto, unioni volontarie situate all'estero	0,54288018	0,46416925	3,07960219	0,42484091	0,06504385	-0,14725300	-0,13650139	0,34369879
Acquisto da Mercati generali e/o tramite asta da imprese situate all'estero	-0,44576428	-0,45894097	3,72383174	0,12910546	-0,39202395	-0,03820486	0,08230108	-1,63706328
Addetti all'attività di vendita: Agenti/rappresentanti	-0,09624044	-0,59692470	2,49569119	1,40647361	-1,32120040	-2,77266234	-2,92378600	1,00791486
Costi e spese specifici: Corrispettivi pagati per la concessione di posteggio/i di vendita all'interno di mercati all'ingrosso di prodotti ortofrutticoli, ittici e delle carni	0,00010557	0,00009203	-0,00013971	0,00003174	0,00002493	0,00025785	0,00020144	-0,00000527
Acquisto da Produttori/coltivatori situati in Italia	0,09801383	0,11823148	0,12351407	0,09798030	0,11317138	0,07856429	0,11419398	0,11384764
Vendita sul territorio diretta con Commercializzazione non all'interno di un mercato generale all'ingrosso	0,16059486	0,15307064	0,16231134	0,18705389	0,13898909	0,15494389	0,14750343	0,18669731

Dove:

Vendita sul territorio diretta con Commercializzazione all'interno di un mercato generale all'ingrosso = [Vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) * (Commercializzazione all'interno di un mercato generale all'ingrosso/100)].

Vendita al banco con Commercializzazione non all'interno di un mercato generale all'ingrosso = {Vendita al banco – [Vendita al banco * (Commercializzazione all'interno di un mercato generale all'ingrosso/100)]}.

Vendita al banco con Commercializzazione all'interno di un mercato generale all'ingrosso = [Vendita al banco * (Commercializzazione all'interno di un mercato generale all'ingrosso/100)].

Acquisto da Mercati generali e/o tramite asta da imprese situate in Italia = Modalità di acquisto: Mercati generali e/o tramite asta – {Modalità di acquisto: Mercati generali e/o tramite asta * [(Acquisto da importatori e/o concessionari di marche estere + Acquisto da imprese estere (importazione))/100]}.

Acquisto da Imprese all'ingrosso situate in Italia = Modalità di acquisto: Imprese all'ingrosso - {Modalità di acquisto: Imprese all'ingrosso * [(Acquisto da importatori e/o concessionari di marche estere + Acquisto da imprese estere (importazione))/100]}.

Acquisto da Imprese all'ingrosso situate all'estero = {Modalità di acquisto: Imprese all'ingrosso * [(Acquisto da importatori e/o concessionari di marche estere + Acquisto da imprese estere (importazione))/100]}.

Acquisto da Produttori/coltivatori situati all'estero = {Modalità di acquisto: Produttori/coltivatori * [(Acquisto da importatori e/o concessionari di marche estere + Acquisto da imprese estere (importazione))/100]}.

Acquisto da Cooperative, consorzi, gruppi d'acquisto, unioni volontarie situate all'estero = {Modalità di acquisto: Cooperative, consorzi, gruppi d'acquisto, unioni volontarie * [(Acquisto da importatori e/o concessionari di marche estere + Acquisto da imprese estere (importazione))/100]}.

Acquisto da Mercati generali e/o tramite asta da imprese situate all'estero = {Modalità di acquisto: Mercati generali e/o tramite asta * [(Acquisto da importatori e/o concessionari di marche estere + Acquisto da imprese estere (importazione))/100]}.

Acquisto da Produttori/coltivatori situati in Italia = Modalità di acquisto: Produttori/coltivatori - {Modalità di acquisto: Produttori/coltivatori * [(Acquisto da importatori e/o concessionari di marche estere + Acquisto da imprese estere (importazione))/100]}.

Vendita sul territorio diretta con Commercializzazione non all'interno di un mercato generale all'ingrosso = {Vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) - [Vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) * (Commercializzazione all'interno di un mercato generale all'ingrosso/100)]}.

SUB ALLEGATO 15.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[34]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[34]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[35]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[36]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[37]).

---

[34] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[35] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[36] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[37] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[38];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[38] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[38] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 15.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 – Imprese che effettuano prevalentemente vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) e si approvvigionano principalmente da produttori/coltivatori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,36	2,82	4,54	6,89	10,29	14,20	18,15	23,74	30,91	39,98	53,22	77,38	110,53	182,50

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,04	1,08	1,10	1,12	1,14	1,17	1,20	1,22	1,26	1,28	1,31	1,35	1,39	1,45	1,51	1,58	1,69	1,90	2,34
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,07	1,10	1,13	1,16	1,19	1,22	1,24	1,26	1,29	1,32	1,34	1,37	1,40	1,43	1,49	1,54	1,63	1,74	1,98
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,01	5,69	9,51	12,41	14,56	16,52	18,18	19,71	21,42	22,81	24,51	26,11	28,11	30,65	34,30	39,50	45,16	54,48	74,43
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,95	8,24	13,43	17,34	22,18	25,11	27,73	29,72	32,50	35,31	37,49	41,08	44,28	47,32	52,89	56,14	62,35	73,30	91,68

Cluster 2 – Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita a libero servizio (cash&carry) e si approvvigionano principalmente da mercati generali e/o tramite asta

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,16	2,07	2,89	3,98	5,48	6,22	7,39	9,24	10,03	13,13	14,98	16,47	20,02	26,35	30,58	56,40	69,17

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,06	1,07	1,09	1,11	1,12	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,21	1,23	1,26	1,29	1,35	1,37
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,10	1,13	1,13	1,14	1,15	1,15	1,15	1,19	1,21	1,22	1,24	1,26	1,26	1,29	1,31	1,34	1,37	1,40	1,71
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,86	15,21	17,27	20,38	22,66	24,00	25,42	27,21	28,29	30,55	31,91	33,97	35,26	36,90	39,25	40,40	44,23	49,75	54,28
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-4,01	13,47	15,24	16,92	21,62	24,77	25,60	26,81	29,26	31,48	32,65	32,85	35,73	37,41	39,97	43,86	49,02	49,87	57,25

Cluster 3 – Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) e svolgono l'attività di commercializzazione per lo più all'interno di un mercato generale all'ingrosso approvvigionandosi principalmente da mercati generali e/o tramite asta

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,47	0,98	1,61	2,13	2,82	4,06	4,68	6,09	6,84	7,88	9,50	12,23	15,70	19,60	22,28	33,98	71,70

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,04	1,07	1,09	1,10	1,11	1,12	1,13	1,13	1,14	1,16	1,18	1,19	1,21	1,24	1,26	1,29	1,33	1,46	1,76
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,07	1,10	1,12	1,13	1,13	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,23	1,23	1,24	1,26	1,31	1,35	1,43
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	6,13	11,94	15,45	16,73	18,16	19,87	20,23	21,87	23,50	25,49	26,26	28,87	31,71	34,59	37,56	39,55	42,44	53,98	63,04
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,57	13,66	15,17	18,83	22,51	25,19	26,55	30,05	33,27	35,46	36,42	40,12	44,19	46,49	48,68	49,43	55,37	59,11	81,33

Cluster 4 – Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) e si approvvigionano principalmente da mercati generali e/o tramite asta

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,65	1,49	2,24	3,14	4,24	5,30	6,37	7,54	8,87	10,88	13,42	16,60	21,31	26,90	38,62	75,52

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,05	1,09	1,11	1,13	1,14	1,16	1,18	1,19	1,21	1,22	1,23	1,26	1,28	1,30	1,32	1,36	1,41	1,48	1,71
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,12	1,15	1,17	1,19	1,20	1,22	1,23	1,24	1,26	1,27	1,29	1,31	1,33	1,35	1,38	1,41	1,46	1,49	1,59
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	3,02	6,70	10,13	13,04	15,69	18,84	20,35	22,88	24,77	26,01	27,79	29,25	31,29	33,27	36,02	38,19	41,14	47,77	58,63
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	6,78	13,43	17,84	21,31	24,08	26,27	28,99	31,16	33,19	34,75	35,94	37,47	39,37	40,86	43,05	45,80	49,12	54,61	62,74

Cluster 5 – Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,20	2,27	3,66	5,42	8,06	10,23	14,05	19,68	25,70	30,94	41,02	59,75	74,14	108,43	169,13

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,09	1,13	1,20	1,22	1,25	1,28	1,31	1,33	1,36	1,38	1,43	1,46	1,48	1,52	1,57	1,64	1,71	1,90	2,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,09	1,10	1,13	1,15	1,18	1,20	1,23	1,26	1,29	1,33	1,34	1,37	1,39	1,43	1,45	1,48	1,54	1,63	2,21
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	3,45	8,01	9,52	12,07	14,21	16,06	18,28	19,28	20,35	21,73	23,59	25,30	26,30	27,96	31,06	37,80	40,63	53,65	64,86
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-17,15	5,15	10,36	20,04	21,83	25,25	28,85	32,12	33,40	34,55	37,56	39,32	40,29	42,23	43,72	49,02	55,50	59,01	66,24

Cluster 6 – Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita al banco e svolgono l'attività di commercializzazione per lo più all'interno di un mercato generale all'ingrosso

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,94	1,41	2,31	2,67	3,73	4,14	5,12	5,86	7,49	8,95	10,79	12,32	14,13	17,99	20,59	26,92	37,69	67,77

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,08	1,10	1,11	1,11	1,13	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,23	1,26	1,31	1,33	1,37	1,45
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,09	1,10	1,12	1,12	1,13	1,14	1,15	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,22	1,23	1,24	1,27	1,28	1,43
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	6,77	11,25	14,12	17,36	18,85	20,49	23,98	25,43	27,60	28,57	30,70	32,03	33,62	34,97	38,77	42,41	45,14	50,69	57,41
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	8,58	18,73	23,24	26,55	28,48	29,98	31,07	32,58	34,56	35,87	36,53	38,78	41,56	43,11	44,92	46,45	52,34	57,71	70,92

Cluster 7 – Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita al banco e si approvvigionano principalmente da mercati generali e/o tramite asta

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	1,45	2,43	3,46	4,26	5,14	6,00	6,96	8,20	9,53	11,50	13,62	15,89	18,37	21,08	23,17	30,61	41,48	83,98

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,05	1,09	1,11	1,12	1,14	1,15	1,16	1,18	1,19	1,20	1,22	1,22	1,24	1,26	1,27	1,30	1,34	1,38	1,88
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,11	1,13	1,14	1,16	1,17	1,19	1,22	1,23	1,24	1,27	1,28	1,30	1,32	1,34	1,35	1,36	1,39	1,45	1,82
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	5,71	12,61	14,42	16,48	17,76	20,03	21,65	23,31	24,64	26,48	28,29	29,68	30,83	33,51	37,45	40,31	41,27	43,00	49,35
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	7,60	15,80	21,81	23,23	26,85	28,81	30,77	31,45	32,51	33,20	33,89	34,29	36,61	39,02	40,03	42,29	43,03	45,29	69,52

Cluster 8 – Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita a libero servizio (cash&carry) e si approvvigionano principalmente da imprese all'ingrosso

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,54	1,49	2,09	3,11	4,07	5,13	7,17	9,62	11,81	12,59	14,01	15,56	19,92	27,38	33,59	43,03	100,03	184,88

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,06	1,08	1,10	1,12	1,12	1,13	1,13	1,14	1,17	1,18	1,18	1,19	1,21	1,22	1,24	1,26	1,29	1,33	1,45
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,07	1,10	1,11	1,11	1,13	1,15	1,15	1,17	1,19	1,20	1,20	1,23	1,26	1,27	1,27	1,34	1,38	1,38	1,47
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	6,15	10,70	11,25	15,56	20,36	22,58	24,74	26,22	26,74	28,56	29,81	32,70	33,74	37,52	41,49	43,08	45,15	48,96	56,61
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5,62	17,28	24,50	25,41	26,88	27,15	28,97	32,40	33,55	34,09	35,45	41,35	46,54	48,95	51,19	77,98	82,42	83,33	117,78

Cluster 9 – Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita al banco e si approvvigionano principalmente da imprese all'ingrosso

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,92	1,53	2,45	3,53	4,73	5,91	7,15	9,10	10,59	13,69	15,32	18,27	21,72	28,75	38,89	51,96	98,70

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,03	1,08	1,09	1,11	1,12	1,13	1,15	1,16	1,18	1,19	1,20	1,22	1,25	1,29	1,31	1,34	1,39	1,45	1,53
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,05	1,10	1,12	1,12	1,13	1,15	1,15	1,17	1,18	1,20	1,21	1,21	1,23	1,26	1,27	1,29	1,32	1,36	1,40
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-0,45	5,40	7,85	10,37	12,58	14,85	17,78	19,29	21,79	23,28	24,31	25,85	27,45	32,36	36,22	38,95	42,94	50,44	65,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-2,23	15,00	18,16	20,90	25,31	28,42	30,01	34,21	34,35	34,73	37,22	41,66	43,52	46,80	49,74	52,01	57,99	64,67	73,24

Cluster 10 – Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita al banco

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,17	1,32	1,80	2,78	4,46	5,69	7,81	10,52	12,69	16,16	19,61	22,79	26,61	31,07	47,22	61,09	74,34	113,90

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,06	1,11	1,12	1,14	1,15	1,16	1,17	1,19	1,21	1,23	1,25	1,27	1,29	1,33	1,35	1,39	1,44	1,53	1,85
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,04	1,10	1,10	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,19	1,21	1,24	1,25	1,30	1,32	1,35	1,39	1,44	1,61
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,08	7,70	10,37	11,95	15,01	16,41	18,05	20,17	21,65	24,20	25,17	27,46	28,63	29,79	31,72	35,22	37,65	41,72	43,94
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,39	4,46	20,94	25,24	27,12	32,87	35,04	35,42	37,73	38,36	40,67	42,66	43,63	45,72	46,83	50,53	54,46	63,22	73,11

Cluster 11 – Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) e si approvvigionano principalmente da imprese estere (importazione)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,66	2,63	3,24	4,67	7,27	10,38	12,18	15,60	21,66	24,34	36,92	43,66	56,11	76,21	150,07

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,96	1,06	1,10	1,11	1,12	1,15	1,15	1,17	1,21	1,24	1,25	1,26	1,29	1,31	1,33	1,40	1,45	1,50	1,71
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,07	1,10	1,12	1,15	1,15	1,17	1,19	1,21	1,21	1,24	1,27	1,28	1,35	1,38	1,41	1,45	1,55	1,66	1,91
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-15,28	-6,12	18,67	22,37	24,94	29,33	30,80	31,63	33,54	33,81	35,30	41,21	42,51	45,39	47,84	51,51	73,57	90,10	104,75
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-1,02	7,96	13,75	17,35	23,77	30,51	34,16	35,78	36,83	38,92	43,22	44,34	52,91	60,67	65,18	71,03	81,25	94,89	118,92

Cluster 12 – Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) e si approvvigionano principalmente da imprese all'ingrosso

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,94	2,04	3,10	4,48	6,47	8,29	10,75	14,55	18,17	21,77	28,17	38,77	52,71	76,03	136,52

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,06	1,08	1,11	1,13	1,14	1,16	1,18	1,20	1,22	1,23	1,25	1,27	1,29	1,32	1,36	1,41	1,47	1,59	1,74
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,07	1,10	1,12	1,14	1,15	1,18	1,19	1,20	1,21	1,23	1,26	1,27	1,30	1,34	1,36	1,40	1,45	1,57	1,84
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	2,54	6,16	10,57	12,51	14,83	17,88	19,61	23,01	25,40	27,81	29,53	31,00	32,46	34,58	37,32	40,21	44,74	52,12	63,93
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-1,34	8,83	13,91	18,20	20,55	24,64	26,99	28,45	31,01	33,82	35,48	38,46	40,27	42,05	44,24	48,66	52,92	59,50	94,30

Cluster 13 – Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita a libero servizio (cash&carry) e si approvvigionano principalmente da produttori/coltivatori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,05	1,23	2,89	3,50	4,55	5,29	5,89	8,03	10,52	13,46	20,62	29,13	34,43	46,01	52,75	81,01	169,64

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,05	1,06	1,08	1,10	1,11	1,12	1,13	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,26	1,33	1,41	1,68
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,04	1,09	1,09	1,10	1,13	1,15	1,15	1,17	1,17	1,18	1,23	1,23	1,25	1,27	1,30	1,38	1,40	1,48	1,51
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,43	5,57	10,97	13,71	15,32	16,83	20,71	22,45	23,16	24,97	25,80	27,01	28,63	30,46	33,32	39,36	40,87	51,12	63,17
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-2,33	8,54	20,63	23,59	26,87	28,22	31,02	32,66	32,96	34,45	36,11	37,73	43,88	44,11	50,44	54,92	58,15	69,85	70,93

Cluster 14 – Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) e svolgono l'attività di commercializzazione per lo più all'interno di un mercato generale all'ingrosso approvvigionandosi principalmente da imprese all'ingrosso

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,67	1,54	2,18	3,37	3,87	4,48	5,22	6,35	7,13	7,81	9,47	10,53	12,10	14,65	22,03	27,11	37,97	61,10

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,05	1,09	1,10	1,11	1,12	1,13	1,14	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,21	1,23	1,25	1,27	1,30	1,33
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,03	1,08	1,08	1,10	1,11	1,12	1,12	1,13	1,14	1,15	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,23	1,26	1,39
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,51	7,68	15,12	17,91	20,20	21,50	23,25	24,06	24,84	27,19	28,46	29,98	30,78	31,71	32,46	34,44	36,46	43,26	52,95
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-14,25	19,90	25,50	30,33	31,95	33,40	36,12	37,72	39,98	40,71	41,65	42,87	46,50	48,27	52,26	53,64	55,09	61,90	77,04

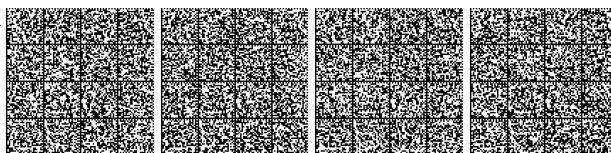
Cluster 15 – Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) e svolgono l'attività di commercializzazione per lo più all'interno di un mercato generale all'ingrosso

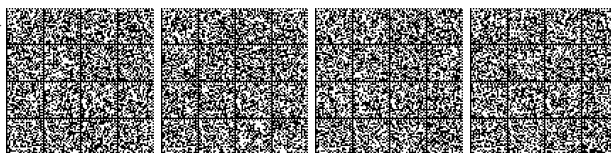
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,35	0,87	1,85	2,62	3,70	4,76	5,87	6,83	8,29	8,73	11,00	12,79	16,26	22,49	30,92	36,81

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,06	1,08	1,09	1,10	1,13	1,14	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,24	1,27	1,30	1,34	1,45	1,52	1,60	1,70
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,07	1,09	1,10	1,10	1,12	1,13	1,14	1,14	1,16	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,22	1,26	1,26	1,35	1,48
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	9,44	13,25	15,52	17,41	18,50	20,78	22,19	23,06	24,89	27,06	28,83	29,76	30,43	32,34	33,69	37,28	40,99	48,89	65,74
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	13,28	15,75	19,65	21,39	25,45	29,42	31,97	35,39	36,90	37,65	38,67	40,51	45,33	47,60	49,36	52,61	53,60	60,47	70,27

Cluster 16 – Ingrossi che operano prevalentemente in tentata vendita e/o porta a porta

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,85	1,68	3,14	4,09	4,98	6,20	8,68	11,20	13,81	20,66	30,84	45,46	58,99	98,89

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,04	1,08	1,10	1,13	1,14	1,17	1,19	1,23	1,26	1,27	1,29	1,32	1,37	1,41	1,44	1,49	1,54	1,64	1,96
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,08	1,12	1,13	1,16	1,17	1,19	1,22	1,25	1,26	1,28	1,30	1,31	1,34	1,37	1,38	1,39	1,40	1,50	1,56
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	3,36	5,16	7,70	9,55	10,79	12,06	14,69	16,73	17,80	19,13	20,55	21,54	22,97	25,44	29,04	30,20	32,16	36,76	44,08
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5,48	8,19	11,75	14,39	16,16	18,82	21,36	22,68	24,05	25,18	25,72	27,74	30,34	34,11	36,21	38,30	41,82	45,35	61,13

SUB ALLEGATO 15.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	40,00
2	Tutti i soggetti	0,00	34,00
3	Tutti i soggetti	0,00	38,00
4	Tutti i soggetti	0,00	39,00
5	Tutti i soggetti	0,00	41,00
6	Tutti i soggetti	0,00	38,00
7	Tutti i soggetti	0,00	39,00
8	Tutti i soggetti	0,00	34,00
9	Tutti i soggetti	0,00	39,00
10	Tutti i soggetti	0,00	34,00
11	Tutti i soggetti	0,00	56,00
12	Tutti i soggetti	0,00	39,00
13	Tutti i soggetti	0,00	34,00
14	Tutti i soggetti	0,00	38,00
15	Tutti i soggetti	0,00	37,00
16	Tutti i soggetti	0,00	31,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,17	2,04	19,71	206,10
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,19	2,04	25,11	206,10
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,12	2,04	20,38	206,10
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,14	2,04	25,60	206,10
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,13	2,04	21,87	206,10
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	2,04	25,19	206,10
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,13	2,04	20,35	206,10
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	2,04	24,08	206,10
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,20	2,04	19,28	206,10
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,20	2,04	21,83	206,10
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,12	2,04	23,98	206,10
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,14	2,04	29,98	206,10
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,14	2,04	23,31	206,10
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	2,04	24,66	206,10
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,12	2,04	20,36	206,10
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,13	2,04	27,15	206,10
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,14	2,04	23,28	206,10
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	2,04	28,42	206,10
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,16	2,04	20,17	206,10
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,16	2,04	25,24	206,10
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,17	2,04	22,37	206,10
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,17	2,04	25,01	206,10
12	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,13	2,04	19,61	206,10
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	2,04	25,29	206,10
13	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,15	2,04	22,45	206,10
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,17	2,04	31,02	206,10
14	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,13	2,04	23,25	206,10
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,13	2,04	30,33	206,10
15	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,16	2,04	22,19	206,10
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,16	2,04	25,45	206,10
16	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,19	2,04	19,13	206,10
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,19	2,04	24,05	206,10

SUB ALLEGATO 15.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 – Imprese che effettuano prevalentemente vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) e si approvvigionano principalmente da produttori/coltivatori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,61	1,86	3,08	4,23	5,44	6,72	7,78	9,01	10,38	11,98	13,88	15,72	18,04	22,49
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	4,90	10,05	14,50	16,82	18,87	19,80	20,61	21,31	22,74	23,79	24,04	26,70	28,26	29,86	32,13	39,11	70,11
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,04	0,08	0,12	0,17	0,22	0,29	0,37	0,46	0,56	0,71	0,85	1,03	1,31	1,60	2,02	3,01	5,82
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,36	2,82	4,54	6,89	10,29	14,20	18,15	23,74	30,91	39,98	53,22	77,38	110,53	182,50

Cluster 2 – Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita a libero servizio (cash&carry) e si approvvigionano principalmente da mercati generali e/o tramite asta

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,16	0,87	2,08	3,18	4,07	4,74	5,95	6,53	7,60	9,14	10,40	11,58	13,66	16,15	18,18
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	2,15	2,15	7,72	7,78	14,92	18,02	18,02	18,02	18,65	19,04	19,11	19,11	21,48	21,84	31,61	33,70	33,70	36,72
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,04	0,08	0,13	0,18	0,20	0,23	0,28	0,36	0,41	0,46	0,55	0,64	0,88	1,01	1,17	1,34	1,77	2,39
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,16	2,07	2,89	3,98	5,48	6,22	7,39	9,24	10,03	13,13	14,98	16,47	20,02	26,35	30,58	56,40	69,17

Cluster 3 – Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) e svolgono l'attività di commercializzazione per lo più all'interno di un mercato generale all'ingrosso approvvigionandosi principalmente da mercati generali e/o tramite asta

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,87	2,00	2,90	3,98	5,18	5,63	6,67	7,56	8,19	9,82	10,55	12,01	13,84	15,92	18,85
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,51	1,96	8,42	14,84	22,04	22,36	22,58	23,78	25,06	26,74	27,44	28,47	33,12	47,19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,04	0,07	0,11	0,15	0,20	0,24	0,29	0,33	0,38	0,41	0,52	0,67	0,74	0,88	1,08	1,36	1,80	2,67
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,47	0,98	1,61	2,13	2,82	4,06	4,68	6,09	6,84	7,88	9,50	12,23	15,70	19,60	22,28	33,98	71,70

Cluster 4 – Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) e si approvvigionano principalmente da mercati generali e/o tramite asta

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,95	2,37	3,31	4,52	5,52	6,34	7,61	8,69	10,34	11,27	12,39	14,41	16,54	18,88	21,98
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	6,53	11,06	14,51	16,30	19,12	20,88	21,88	22,75	24,09	25,38	27,63	28,99	31,71	35,90	47,47	62,43
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,04	0,09	0,14	0,20	0,26	0,32	0,39	0,47	0,57	0,65	0,75	0,88	1,04	1,22	1,47	1,84	2,66	4,80
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,65	1,49	2,24	3,14	4,24	5,30	6,37	7,54	8,87	10,88	13,42	16,60	21,31	26,90	38,62	75,52

Cluster 5 – Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,49	2,09	3,09	4,32	5,21	6,12	7,05	7,68	8,66	10,03	11,06	12,92	14,79	17,48	20,11
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	7,92	8,96	11,22	13,60	15,80	18,61	18,92	20,81	20,98	23,25	23,57	27,56	28,84	36,03	46,32
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,04	0,11	0,15	0,19	0,25	0,34	0,45	0,55	0,65	0,75	0,87	1,07	1,33	1,48	1,78	2,38	3,91	9,00
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,20	2,27	3,66	5,42	8,06	10,23	14,05	19,68	25,70	30,94	41,02	59,75	74,14	108,43	169,13

Cluster 6 – Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita al banco e svolgono l'attività di commercializzazione per lo più all'interno di un mercato generale all'ingrosso

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,40	1,38	2,48	3,43	4,35	4,90	5,63	6,43	7,50	8,28	8,91	10,47	11,61	13,32	15,20	18,98
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	11,24	12,67	18,60	21,14	22,58	23,16	23,32	23,80	26,80	31,15	34,65	36,16	39,90	49,61
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,04	0,08	0,12	0,15	0,19	0,22	0,24	0,27	0,32	0,36	0,42	0,45	0,51	0,61	0,76	1,06	1,25	1,42	2,80
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,94	1,41	2,31	2,67	3,73	4,14	5,12	5,86	7,49	8,95	10,79	12,32	14,13	17,99	20,59	26,92	37,69	67,77

Cluster 7 – Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita al banco e si approvvigionano principalmente da mercati generali e/o tramite asta

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,83	1,79	2,67	3,55	4,28	5,58	6,16	7,43	8,70	9,88	11,45	13,16	14,51	16,75	19,98
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,31	2,86	7,67	14,60	19,59	22,03	23,16	23,26	24,12	28,57	28,81	29,62	30,34	37,55
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,01	0,06	0,11	0,17	0,26	0,35	0,46	0,52	0,61	0,74	0,91	1,01	1,16	1,25	1,45	1,59	2,94
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	1,45	2,43	3,46	4,26	5,14	6,00	6,96	8,20	9,53	11,50	13,62	15,89	18,37	21,08	23,17	30,61	41,48	83,98

Cluster 8 – Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita a libero servizio (cash&carry) e si approvvigionano principalmente da imprese all'ingrosso

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,07	1,80	3,36	4,55	5,51	6,98	7,33	7,57	8,70	9,78	10,41	12,58	15,04	18,35	22,74
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,85	2,85	3,63	3,63	16,16	22,53	22,53	28,80	28,80	31,38	32,36	32,36	34,92	34,92
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,01	0,05	0,07	0,13	0,17	0,18	0,23	0,29	0,39	0,51	0,56	0,64	0,77	0,83	0,98	1,11	1,62	2,73
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,54	1,49	2,09	3,11	4,07	5,13	7,17	9,62	11,81	12,59	14,01	15,56	19,92	27,38	33,59	43,03	100,03	184,88

Cluster 9 – Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita al banco e si approvvigionano principalmente da imprese all'ingrosso

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,79	3,00	4,14	4,59	5,20	5,91	6,40	8,73	10,07	12,69	13,61	16,69
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	2,81	2,81	6,88	15,92	19,46	19,92	19,92	22,56	24,80	24,80	27,34	30,83	37,79	45,31	45,31
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,03	0,07	0,08	0,13	0,19	0,23	0,27	0,33	0,39	0,53	0,60	0,74	0,92	1,08	1,28	1,62	2,29	3,44
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,92	1,53	2,45	3,53	4,73	5,91	7,15	9,10	10,59	13,69	15,32	18,27	21,72	28,75	38,89	51,96	98,70

Cluster 10 – Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita al banco

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,17	2,24	3,70	4,50	5,21	6,18	7,18	7,89	9,36	11,21	12,18	14,89	15,69	18,44
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	6,57	6,57	12,97	13,71	13,71	15,27	20,55	20,55	21,86	22,60	22,60	23,07	26,92	27,23	27,23
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,10	0,13	0,16	0,19	0,23	0,28	0,33	0,37	0,45	0,59	0,76	0,92	1,14	1,46	1,76	2,31	3,16	4,25
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,17	1,32	1,80	2,78	4,46	5,69	7,81	10,52	12,69	16,16	19,61	22,79	26,61	31,07	47,22	61,09	74,34	113,90

Cluster 11 – Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) e si approvvigionano principalmente da imprese estere (importazione)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,75	1,72	2,91	4,26	5,13	5,86	6,50	7,63	8,43	10,09	11,25	12,11	13,55	15,04	16,49	18,77	19,63
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,68	9,12	10,00	10,61	14,60	15,47	16,43	21,68	22,33	25,48	27,28	28,08	36,69	37,36	47,71	53,38
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,02	0,07	0,13	0,16	0,19	0,21	0,28	0,37	0,41	0,51	0,61	0,76	0,88	1,08	1,22	1,38	1,91	2,86	4,95
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,66	2,63	3,24	4,67	7,27	10,38	12,18	15,60	21,66	24,34	36,92	43,66	56,11	76,21	150,07

Cluster 12 – Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) e si approvvigionano principalmente da imprese all'ingrosso

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,54	1,52	2,65	3,89	5,05	5,90	7,22	8,34	9,97	11,26	12,73	15,00	17,42	21,23
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	3,74	7,05	14,86	20,28	20,55	21,32	22,24	22,74	25,28	28,27	29,76	34,52	36,22	43,79	63,69
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,03	0,07	0,11	0,17	0,20	0,25	0,32	0,41	0,54	0,66	0,79	0,93	1,10	1,33	1,54	2,19	3,17	5,53
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,94	2,04	3,10	4,48	6,47	8,29	10,75	14,55	18,17	21,77	28,17	38,77	52,71	76,03	136,52

Cluster 13 – Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita a libero servizio (cash&carry) e si approvvigionano principalmente da produttori/coltivatori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,85	1,93	3,20	3,76	4,93	6,48	7,11	7,83	9,27	10,85	12,29	13,13	15,60	18,62	20,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	13,71	13,71	16,34	16,34	17,58	19,54	19,54	20,91	20,91	22,26	22,26	22,40	22,40	37,76	37,76
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,03	0,04	0,05	0,09	0,14	0,18	0,22	0,34	0,38	0,43	0,58	0,72	0,81	1,00	1,22	1,49	2,33	4,83
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,05	1,23	2,89	3,50	4,55	5,29	5,89	8,03	10,52	13,46	20,62	29,13	34,43	46,01	52,75	81,01	169,64

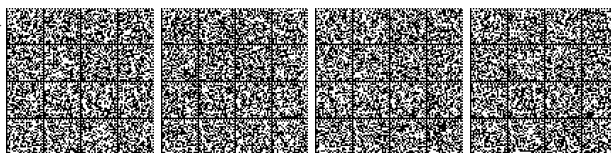
Cluster 14 – Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) e svolgono l'attività di commercializzazione per lo più all'interno di un mercato generale all'ingrosso approvvigionandosi principalmente da imprese all'ingrosso

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,03	2,47	2,97	3,98	4,54	5,44	6,71	7,38	8,50	9,92	10,80	11,84	13,16	13,91	16,23	19,87
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	6,54	8,11	13,66	20,12	20,23	20,88	21,46	21,46	22,36	25,36	25,83	26,41	27,85	28,20	30,21	50,56
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,04	0,09	0,12	0,16	0,19	0,24	0,27	0,33	0,39	0,42	0,52	0,61	0,77	0,94	1,02	1,22	1,63	2,38	2,81
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,67	1,54	2,18	3,37	3,87	4,48	5,22	6,35	7,13	7,81	9,47	10,53	12,10	14,65	22,03	27,11	37,97	61,10

Cluster 15 – Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) e svolgono l’attività di commercializzazione per lo più all’interno di un mercato generale all’ingrosso

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,37	1,91	2,54	3,62	4,10	5,13	5,68	6,97	8,22	9,86	11,66	13,05	15,50	17,72	21,64
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	4,92	9,28	9,38	9,51	15,36	16,22	16,23	19,78	19,78	21,10	21,54	22,64	23,28	23,34	28,59	36,75	50,74
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,03	0,06	0,09	0,14	0,17	0,20	0,25	0,29	0,33	0,36	0,40	0,48	0,56	0,74	0,95	1,17	1,37	1,74	2,81
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,35	0,87	1,85	2,62	3,70	4,76	5,87	6,83	8,29	8,73	11,00	12,79	16,26	22,49	30,92	36,81

Cluster 16 – Ingrossi che operano prevalentemente in tentata vendita e/o porta a porta

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,09	2,65	4,30	5,59	6,80	8,30	9,54	12,23	13,54	15,63	16,75	20,00	21,71
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,84	2,84	2,84	10,18	10,18	11,32	11,32	26,36	26,36	31,91	31,91	39,89
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04	0,11	0,14	0,17	0,21	0,24	0,32	0,36	0,48	0,68	0,87	1,17	1,49	2,46	4,08
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,85	1,68	3,14	4,09	4,98	6,20	8,68	11,20	13,81	20,66	30,84	45,46	58,99	98,89

SUB ALLEGATO 15.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	30,00	60,00
2	Tutti i soggetti	30,00	60,00
3	Tutti i soggetti	30,00	60,00
4	Tutti i soggetti	30,00	60,00
5	Tutti i soggetti	30,00	60,00
6	Tutti i soggetti	30,00	60,00
7	Tutti i soggetti	30,00	60,00
8	Tutti i soggetti	30,00	60,00
9	Tutti i soggetti	30,00	60,00
10	Tutti i soggetti	30,00	60,00
11	Tutti i soggetti	30,00	60,00
12	Tutti i soggetti	30,00	60,00
13	Tutti i soggetti	30,00	60,00
14	Tutti i soggetti	30,00	60,00
15	Tutti i soggetti	30,00	60,00
16	Tutti i soggetti	30,00	60,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	2,02	40,00
2	Tutti i soggetti	1,62	34,00
3	Tutti i soggetti	1,36	38,00
4	Tutti i soggetti	1,54	39,00
5	Tutti i soggetti	2,38	41,00
6	Tutti i soggetti	1,42	38,00
7	Tutti i soggetti	1,59	39,00
8	Tutti i soggetti	1,62	34,00
9	Tutti i soggetti	1,62	39,00
10	Tutti i soggetti	2,02	34,00
11	Tutti i soggetti	1,91	56,00
12	Tutti i soggetti	1,54	39,00
13	Tutti i soggetti	2,02	34,00
14	Tutti i soggetti	1,63	38,00
15	Tutti i soggetti	2,02	37,00
16	Tutti i soggetti	1,49	31,00

SUB ALLEGATO 15.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	1,0236	0,9955	0,8395	1,2040	1,1068	1,0060	1,1538	1,0084
CVPROD	1,0299	1,0239	1,0230	1,0225	1,0277	1,0320	1,0184	1,0132
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 1 e 4 della territorialità del commercio a livello provinciale	-	-	-	-0,0083	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	-	-	24.593,1401	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	-	-	-	-	-	27.404,2907	38.543,5037	-

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,1291	1,2690	1,0569	1,0193	1,0143	1,0500	1,1593	1,0152
COSTI TOTALI	-	-	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,2(*)	2.735,8379	2.674,4195	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,3(*)	-	-	-	995,0433	1.030,8510	-	933,1982	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,4(*)	-	-	594,3004	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5(*)	-	-	-	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 1](*)	-	-	-	-	-	5.413,2377	-	8.030,0713

SUB ALLEGATO 15.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-	0,9346	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	0,9871	1,0199	-	1,0431	-	1,0767	0,9869	1,1714
CVPROD	1,0225	1,0239	-	1,0194	1,0296	1,0195	1,0210	1,0196
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 1 e 4 della territorialità del commercio a livello provinciale	-	-	-	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	-	-	-	-	-	-	13.365,3825
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	53.981,5325	43.648,9929	-	33.508,5767	-	39.037,3438	52.092,5530	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,2164	1,0300	-	1,1303	-	0,9914	1,0265	0,9798
COSTI TOTALI	-	-	1,0249	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,2(*)	2.776,8009	-	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,3(*)	-	-	-	1.044,8046	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,4(*)	-	393,4422	-	-	500,0454	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5(*)	-	-	167,8695	-	-	-	-	127,3153
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 1](*)	-	-	-	-	-	7.243,5795	6.257,9675	-

Dove:

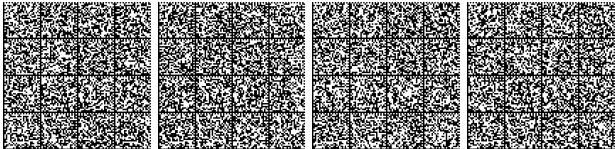
- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **COSTI TOTALI** = CVPROD + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.
- **Aree della territorialità del commercio a livello provinciale:**

  Gruppo 1 - Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale

  Gruppo 4 - Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni, riferito ad una variabile della funzione di ricavo, è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità. Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del commercio a livello provinciale coincide con la variabile della funzione di ricavo nell'area territoriale di appartenenza.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 16

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM21B

COMMERCIO ALL'INGROSSO DI BEVANDE

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM21B, evoluzione dello studio UM21B.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM21B è quella relativa ai seguenti codici ATECO 2007:

- 46.34.10 - Commercio all'ingrosso di bevande alcoliche;
- 46.34.20 - Commercio all'ingrosso di bevande non alcoliche.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM21B per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 4.264.

Nella prima fase di analisi 586 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 382 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di mercato (quadro D);

- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di offerta o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro Z);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 3.296.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis*, poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 16.A.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 16.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dello studio sulla "Territorialità del livello delle retribuzioni"[9] che differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

Nella definizione della funzione di ricavo il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio".

Nel Sub Allegato 16.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 16.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[10].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[11].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[12]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 16.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Durata delle scorte[13];***

---

[10] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[11] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1} vardis_1 + a_{i2} vardis_2 + \ldots + a_{im} vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo i;
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[12] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo i è calcolata nel seguente modo:

$$Prob_i = \frac{e^{\{w_i - Max[w_1, w_2, ..., w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - Max[w_1, w_2, ..., w_n]\}}}$$

dove n è il numero complessivo di gruppi omogenei.

[13] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

- ***Ricarico***[14]***;***
- ***Valore aggiunto lordo per addetto***[15].

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 16.C.

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[16] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[17] a livello provinciale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 16.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 16.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[18] o indeterminato[19] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi***[20];

[14] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

[15] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[16] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[17] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[18] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[19] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

[20] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[21];
- ***Durata delle scorte***[22]**;**
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[23];
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[24].

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 16.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 16.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 16.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[25].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,8789).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[25].

---

[21] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[22] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[23] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[24] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[25] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,6800).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[26] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[27], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[28].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[29] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[28].

---

[26] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[27] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2\times \text{soglia_massima}\times(\text{Esistenze iniziali}+\text{Costi acquisto materie prime}+\text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali}\times 365)]}{(2\times \text{soglia_massima} + 365)}$$

[28] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[29] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo
"Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	76,44
2	74,45
3	68,43
4	70,14
5	70,52
6	60,56
7	80,56
8	79,56
9	66,94

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità"[30].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi
da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,0486
2	1,0611
3	1,1013
4	1,0747
5	1,0557
6	1,0677
7	1,0459
8	1,0495
9	1,0619

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

[30] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[31]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 16.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[31] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 16.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- tipologia di offerta;
- tipologia di vendita;

La tipologia di offerta ha permesso di contraddistinguere quelle imprese che presentano una particolare focalizzazione dell'assortimento su liquori ed altre bevande alcoliche e superalcoliche (cluster 3), vini e mosti (cluster 4 e 9) e acque minerali e bevande analcoliche (cluster 7). In genere si tratta di prodotti commercializzati con marchio di terzi e non lavorati e/o trasformati, tuttavia è stato possibile individuare quelle realtà che offrono per lo più prodotti a marchio proprio piuttosto che quelli sottoposti a operazioni di trasformazione, confezionamento (cluster 6).

La tipologia di vendita ha consentito di distinguere quelle imprese che effettuano prevalentemente vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) (cluster 2, 3, 4 e 7), vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (cluster 5 e 9), piuttosto che tentata vendita e/o porta a porta (cluster 1), da quelle con vendita al banco o a libero servizio (cash&carry) (cluster 8).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA TENTATA VENDITA E/O PORTA A PORTA

NUMEROSITÀ: 172

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta (93% dei ricavi).

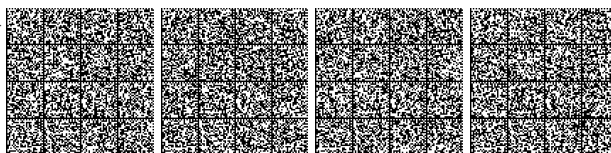
Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (233 mq), locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (97 mq nel 24% dei casi) e locali destinati ad uffici (27 mq nel 52%).

Le imprese del cluster sono per lo più ditte individuali (54% dei casi); nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

L'assortimento comprende per lo più vini e mosti (31% dei ricavi), acque minerali (24%), birre (19%), bevande analcoliche (compresi succhi di frutta e di ortaggi) (15%) e liquori ed altre bevande alcoliche e superalcoliche (14% dei ricavi nel 37% dei casi).

La clientela è rappresentata per lo più da comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (42% dei ricavi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (28%) e commercianti all'ingrosso (nel 17% dei casi il 48% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (50% degli acquisti), da produttori/coltivatori (nel 23% dei casi il 66% degli acquisti) e da imprese industriali (nel 19% il 68%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate nel 22% dei casi.

CLUSTER 2 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO (SENZA VENDITORI E/O AGENTI)

NUMEROSITÀ: 906

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (89% dei ricavi nel 94% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (56% nel 15%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (316 mq), locali destinati ad uffici (23 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (92 mq nel 42% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (35% di persone e 34% di capitali); nell'attività sono generalmente impiegati 3 addetti, di cui talvolta 2 dipendenti.

L'assortimento comprende per lo più vini e mosti (35% dei ricavi), birre (24%), acque minerali (12%), bevande analcoliche (compresi succhi di frutta e di ortaggi) (11%) e liquori ed altre bevande alcoliche e superalcoliche (9%).

La clientela è rappresentata per lo più da comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (53% dei ricavi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (nel 47% dei casi il 33% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (nel 25% il 45%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (46% degli acquisti), da produttori/coltivatori (nel 36% dei casi il 45% degli acquisti) e da imprese industriali (nel 32% il 63%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate nel 28% dei casi.

CLUSTER 3 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) PER LO PIÙ DI LIQUORI ED ALTRE BEVANDE ALCOLICHE E SUPERALCOLICHE

NUMEROSITÀ: 100

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (94% dei ricavi nel 93% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (58% nel 12%); l'offerta comprende per lo più liquori ed altre bevande alcoliche e superalcoliche (95% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (101 mq), locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (58 mq nel 14% dei casi) e locali destinati ad uffici (26 mq nel 52%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (48% di capitali e 19% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti.

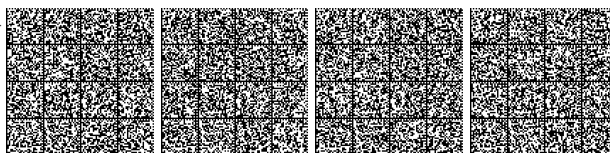
La clientela è rappresentata per lo più da comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (34% dei ricavi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (nel 42% dei casi il 47% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (nel 32% il 60%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 17% il 41%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati da produttori/coltivatori (nel 37% dei casi il 76% degli acquisti), da imprese all'ingrosso (nel 35% l'81%) e da imprese industriali (nel 19% l'84%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate nel 28% dei casi.

CLUSTER 4 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) PER LO PIÙ DI VINI E MOSTI

NUMEROSITÀ: 368

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (91% dei ricavi nel 92% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (59% nel 16%); l'offerta comprende per lo più vini e mosti (87% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (128 mq), locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (63 mq nel 25% dei casi) e locali destinati ad uffici (36 mq nel 54%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (38% di capitali e 38% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti.

La clientela è rappresentata per lo più da comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (45% dei ricavi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (nel 33% dei casi il 39% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (nel 29% il 52%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 14% il 59%). Nel 21% dei casi le imprese effettuano cessioni UE – extra UE (export) (49% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in prevalenza da produttori/coltivatori (82% degli acquisti) e da imprese all'ingrosso (nel 26% dei casi il 33% degli acquisti).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate nel 39% dei casi.

CLUSTER 5 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO INDIRETTA (TRAMITE VENDITORI E/O AGENTI)

NUMEROSITÀ: 299

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (83% dei ricavi), in genere con l'ausilio di 3 o 4 agenti/rappresentanti e nel 25% dei casi di 2 o 3 venditori diretti.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (909 mq), locali destinati ad uffici (85 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (202 mq nel 42% dei casi).

Le imprese del cluster sono quasi esclusivamente società (67% di capitali e 25% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 8 addetti, di cui 6 o 7 dipendenti.

L'assortimento comprende per lo più birre (25% dei ricavi), bevande analcoliche (compresi succhi di frutta e di ortaggi) (19%), vini e mosti (19%), acque minerali (16%) e liquori ed altre bevande alcoliche e superalcoliche (15%).

La clientela è rappresentata per lo più da comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (58% dei ricavi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (16%) e commercianti all'ingrosso (nel 41% dei casi il 26% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (35% degli acquisti), da imprese industriali (nel 48% dei casi il 70% degli acquisti), da produttori/coltivatori (nel 36% il 34%) e da cooperative, consorzi, gruppi d'acquisto, unioni volontarie (nel 24% il 34%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 3 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate, 3 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate nel 49% dei casi e 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 12 tonnellate nel 13%.

CLUSTER 6 – INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE LA VENDITA DI PRODOTTI A MARCHIO PROPRIO PIUTTOSTO CHE OPERAZIONI DI TRASFORMAZIONE, CONFEZIONAMENTO DEI PRODOTTI ACQUISTATI

NUMEROSITÀ: 431

Le imprese del cluster effettuano prevalentemente la vendita di prodotti a marchio proprio (90% dei ricavi nell'82% dei casi); inoltre, nel 65% dei casi sottopongono a operazioni di trasformazione, confezionamento i prodotti acquistati (80% degli acquisti).

Queste imprese effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (90% dei ricavi nel 93% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (63% nel 13%).

L'offerta comprende per lo più vini e mosti (94% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (318 mq), locali destinati ad uffici (25 mq), locali destinati alla trasformazione e

confezionamento di prodotti (230 mq nel 52% dei casi) e locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (78 mq nel 30%).

Si tratta in prevalenza di società (36% di capitali e 34% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

La clientela è rappresentata per lo più da comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (35% dei ricavi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (nel 46% dei casi il 33% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (nel 41% il 51%). Nel 29% dei casi le imprese effettuano cessioni UE – extra UE (export) (38% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da produttori/coltivatori (46% degli acquisti), da imprese all'ingrosso (nel 37% dei casi il 59% degli acquisti), da cooperative, consorzi, gruppi d'acquisto, unioni volontarie (nel 20% il 61%) e da imprese industriali (nel 19% il 61%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate nel 54% dei casi e 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate nel 29%.

CLUSTER 7 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) PER LO PIÙ DI ACQUE MINERALI E BEVANDE ANALCOLICHE

NUMEROSITÀ: 676

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (93% dei ricavi nel 95% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (61% nell'11%); l'offerta comprende per lo più acque minerali (40% dei ricavi) e bevande analcoliche (compresi succhi di frutta e di ortaggi) (27%) ed è integrata generalmente da birre (17%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (351 mq), locali destinati ad uffici (20 mq) e locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (93 mq nel 35% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (33% di persone e 28% di capitali) e nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

La clientela è rappresentata per lo più da comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (46% dei ricavi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (29%) e commercianti all'ingrosso (nel 19% dei casi il 41% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (57% degli acquisti) e da imprese industriali (nel 38% dei casi il 68% degli acquisti).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate nel 28% dei casi.

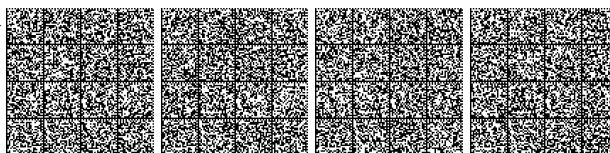
CLUSTER 8 – INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VENDITA AL BANCO PIUTTOSTO CHE A LIBERO SERVIZIO (CASH&CARRY)

NUMEROSITÀ: 192

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita al banco (83% dei ricavi nel 65% dei casi) piuttosto che a libero servizio (cash&carry) (85% nel 44%); inoltre, nel 40% dei casi l'attività all'ingrosso è accompagnata dalla vendita al dettaglio con apposita licenza (26% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (283 mq), locali destinati ad uffici (16 mq) e locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (110 mq nel 51% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (37% di persone e 31% di capitali); nell'attività sono generalmente impiegati 3 addetti, di cui 1 o 2 dipendenti.

L'assortimento comprende per lo più vini e mosti (34% dei ricavi), acque minerali (20%), bevande analcoliche (compresi succhi di frutta e di ortaggi) (16%), birre (12%) e liquori ed altre bevande alcoliche e superalcoliche (10%).

La clientela è rappresentata per lo più da comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (37% dei ricavi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (26%) e commercianti all'ingrosso (nel 23% dei casi il 50% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (47% degli acquisti), da produttori/coltivatori (nel 30% dei casi il 58% degli acquisti) e da imprese industriali (nel 29% il 57%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate nel 22% dei casi.

CLUSTER 9 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO INDIRETTA (TRAMITE VENDITORI E/O AGENTI) PER LO PIÙ DI VINI E MOSTI

NUMEROSITÀ: 150

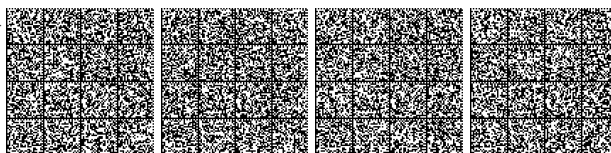
Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (82% dei ricavi), in genere con l'ausilio di 7 o 8 agenti/rappresentanti e nel 16% dei casi di 2 o 3 venditori diretti; l'offerta comprende per lo più vini e mosti (82% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (464 mq), locali destinati ad uffici (64 mq) e locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (162 mq nel 27% dei casi).

Le imprese del cluster sono quasi esclusivamente società (73% di capitali e 19% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 5 addetti, di cui 3 o 4 dipendenti.

La clientela è rappresentata per lo più da comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (45% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (nel 48% dei casi il 41% dei ricavi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (nel 44% il 27%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 32% il 33%). Nel 33% dei casi le imprese effettuano cessioni UE – extra UE (export) (33% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in prevalenza da produttori/coltivatori (67% degli acquisti), da imprese all'ingrosso (nel 35% dei casi il 40% degli acquisti) e da imprese industriali (nel 13% il 48%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate nel 51% dei casi e 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate nel 17%.

SUB ALLEGATO 16.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Intercetta	-139,24586777	-15,15910381	-45,30582058	-21,36830267	-45,82689201	-26,93570731	-21,00397173	-60,81753226	-47,71164507
Altri elementi specifici: Ricavi derivanti dalla vendita di prodotti a marchio proprio	0,00163232	0,00074072	0,05702906	-0,01626015	0,00930205	0,12991925	0,01256906	0,01845805	0,00611354
Altri elementi specifici: Acquisti sottoposti ad operazioni di trasformazione, confezionamento	-0,00223007	-0,00658502	0,02118617	-0,01870924	0,00272535	0,11174831	0,00313352	0,00640860	-0,00442429
Tipologia di vendita: Tentata vendita e/o vendita porta a porta	2,83238224	0,21528512	0,26733926	0,19938418	0,24521359	0,18141024	0,21344709	0,32816804	0,22584746
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti)	0,19303164	0,19719009	0,20307161	0,19237710	0,16730960	0,19479659	0,20607735	0,20035212	0,16539483
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)	0,23389482	0,17696282	0,16290172	0,16261086	0,87997714	0,17850747	0,18700445	0,26947730	0,85437649
Tipologia di offerta: Acque minerali	0,19856582	0,16702521	0,20975858	0,13536917	0,21207855	0,16897768	0,29024124	0,18590722	0,15839366
Tipologia di offerta: Bevande analcoliche (compresi succhi di frutta e di ortaggi)	0,22371266	0,17764191	0,18460345	0,14376250	0,24708841	0,16973039	0,29475730	0,21502127	0,16954061
Tipologia di offerta: Vini e mosti	0,15864851	0,13459716	0,13612813	0,19378873	0,12688067	0,18837464	0,13781972	0,15082173	0,18066304
Tipologia di offerta: Liquori ed altre bevande alcoliche e superalcoliche	0,22237651	0,16342009	0,72667522	0,13091339	0,19028029	0,13291308	0,18300030	0,15074633	0,10722433
Tipologia di clientela: Comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc.	0,02145873	0,03523884	0,01327213	0,03142610	0,04033309	0,03183552	0,03072397	0,02301849	0,03462776
Modalità di acquisto: Produttori/coltivatori	-0,01581159	0,00230410	0,00336105	0,08223946	-0,02096833	0,03184705	-0,02211760	-0,00141234	0,04825644
Addetti all'attività di vendita: Agenti/rappresentanti	-0,00216941	-0,03037873	-0,09495605	-0,06928914	0,12973629	-0,06430122	0,00454504	-0,02553066	0,30227899
Vendita al banco e/o a libero servizio	0,33321821	0,23192347	0,15674858	0,21006405	0,26556350	0,21742390	0,20231254	1,15494445	0,27617461

Dove:

Vendita al banco e/o a libero servizio = Vendita al banco + Vendita a libero servizio (cash&carry).

SUB ALLEGATO 16.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[32]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[32]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[33]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[34]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[35]).

---

[32] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[33] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[34] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[35] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[36];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[36] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[36] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 16.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Ingrossi che effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	3,84	11,58	21,03	31,77	36,93	44,72	57,32	62,75	78,49	94,79	108,81	125,62	139,66	168,58	202,17	298,21	414,14	688,65

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,88	1,07	1,09	1,10	1,12	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,20	1,23	1,27	1,29	1,32	1,37	1,47	1,63	1,82
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,98	1,17	1,20	1,23	1,30	1,31	1,33	1,35	1,39	1,46	1,48	1,51	1,56	1,57	1,61	1,71	1,76	2,00	2,46
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-3,91	1,49	2,46	4,67	5,71	8,14	10,17	12,82	13,73	14,64	15,37	18,10	20,96	23,34	26,83	31,50	34,43	40,84	52,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-3,22	0,69	2,29	7,45	8,55	12,75	14,62	18,18	20,09	23,20	24,92	31,48	32,50	35,31	36,89	41,61	42,82	45,25	53,36

Cluster 2 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	1,65	15,12	24,25	30,96	37,75	43,93	49,47	55,58	61,78	68,98	77,75	89,75	104,31	124,75	148,77	173,45	208,22	277,04	496,49

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,06	1,10	1,13	1,15	1,16	1,18	1,19	1,22	1,24	1,26	1,28	1,32	1,34	1,38	1,43	1,52	1,59	1,74	2,05
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,09	1,15	1,18	1,23	1,27	1,29	1,31	1,34	1,36	1,38	1,41	1,43	1,46	1,49	1,52	1,59	1,67	1,78	2,13
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,74	4,95	7,37	9,72	13,96	16,26	19,54	21,46	23,83	26,53	29,33	30,98	32,43	33,99	36,06	39,23	44,84	50,69	62,13
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-2,63	3,22	9,23	15,53	19,81	23,48	27,53	30,36	32,88	35,38	37,23	39,55	41,57	43,31	46,02	49,89	53,62	61,44	79,03

Cluster 3 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) per lo più di liquori ed altre bevande alcoliche e superalcoliche

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	15,88	30,35	43,45	58,69	67,65	87,10	119,65	137,08	162,70	202,52	219,82	275,10	406,74	509,01	685,34	1.204,50	1.911,19

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,00	1,00	1,03	1,04	1,09	1,09	1,12	1,14	1,21	1,26	1,27	1,28	1,32	1,39	1,54	1,61	1,62	1,65	2,72
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,96	1,17	1,28	1,31	1,36	1,40	1,42	1,46	1,49	1,54	1,61	1,68	1,73	1,86	1,99	2,12	2,60	3,19	4,55
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-16,54	-11,71	-3,84	-2,63	-0,82	0,78	3,27	3,31	5,41	8,21	8,27	9,56	9,65	14,17	15,18	20,42	21,83	25,68	31,99
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-5,75	-0,34	0,31	1,95	2,69	3,62	6,95	7,82	9,56	16,17	21,08	24,48	26,33	30,36	40,00	46,96	58,62	81,67	130,73

Cluster 4 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) per lo più di vini e mosti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	2,99	15,58	28,41	37,85	47,19	58,93	70,85	84,92	102,09	120,70	146,07	171,42	184,71	223,96	267,62	352,43	528,72	887,64

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,86	1,09	1,15	1,20	1,25	1,28	1,29	1,31	1,34	1,38	1,46	1,52	1,58	1,77	1,85	1,95	2,33	2,47	2,94
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,09	1,15	1,21	1,24	1,27	1,30	1,33	1,36	1,40	1,43	1,46	1,51	1,55	1,59	1,66	1,75	1,84	1,98	2,33
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-15,51	-1,46	0,78	2,43	4,51	6,83	8,51	10,93	13,21	14,57	16,37	18,98	22,36	28,59	30,56	34,25	37,06	48,65	90,18
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-5,17	0,56	2,66	6,45	8,74	10,18	12,32	14,43	16,78	20,37	24,79	29,33	32,53	35,38	39,46	45,68	52,65	64,78	83,65

Cluster 5 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	4,93	14,92	22,87	30,76	35,03	38,15	43,60	46,87	49,70	53,65	57,78	62,30	66,18	76,48	88,78	97,91	123,20	172,27	335,72

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,10	1,14	1,18	1,20	1,22	1,23	1,24	1,26	1,27	1,28	1,29	1,32	1,33	1,35	1,37	1,42	1,45	1,58	2,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	1,23	1,27	1,31	1,35	1,39	1,41	1,44	1,47	1,49	1,52	1,55	1,57	1,61	1,66	1,71	1,76	1,95	2,33
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	7,86	13,29	24,54	26,50	27,73	30,89	32,35	35,88	36,68	38,09	41,00	42,01	43,06	47,60	49,08	54,72	57,14	64,48	91,15
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-1,96	9,99	30,18	34,46	36,48	38,52	41,42	44,19	45,63	47,77	51,35	53,19	57,35	59,39	63,71	66,70	71,89	81,07	99,47

Cluster 6 - Ingrossi che effettuano prevalentemente la vendita di prodotti a marchio proprio piuttosto che operazioni di trasformazione, confezionamento dei prodotti acquistati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	18,73	40,90	64,47	92,19	109,30	132,06	148,93	174,47	191,07	212,05	243,15	300,59	334,93	368,98	444,34	505,92	617,95	891,35	1.888,91

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,96	1,18	1,28	1,34	1,37	1,45	1,48	1,51	1,54	1,59	1,62	1,70	1,86	1,96	2,17	2,30	2,59	2,86	3,91
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,97	1,15	1,30	1,34	1,40	1,49	1,54	1,59	1,63	1,66	1,71	1,76	1,83	1,90	1,99	2,11	2,18	2,40	2,77
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-4,43	-1,34	-0,06	0,76	2,37	3,29	3,77	6,03	9,60	11,34	12,06	12,92	18,70	21,00	34,46	38,42	44,00	50,35	79,02
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-16,75	-3,21	1,49	5,32	10,42	14,29	17,68	21,44	24,75	28,44	30,79	34,37	37,21	39,40	44,18	49,25	59,11	66,75	88,44

Cluster 7 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) per lo più di acque minerali e bevande analcoliche

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	5,25	14,40	22,31	29,27	34,96	40,26	44,11	48,94	56,69	63,51	70,84	78,60	90,71	102,02	115,31	140,50	174,38	215,04	320,97

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,01	1,06	1,09	1,10	1,12	1,13	1,14	1,16	1,17	1,18	1,19	1,21	1,22	1,24	1,25	1,28	1,31	1,35	1,47
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,11	1,15	1,19	1,22	1,25	1,27	1,29	1,31	1,33	1,35	1,37	1,40	1,43	1,46	1,50	1,53	1,58	1,66	1,95
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-9,20	2,59	8,41	10,96	14,20	16,57	18,92	21,25	22,20	23,92	26,71	28,62	31,36	34,07	36,28	39,44	43,46	47,16	54,94
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,85	8,10	15,56	17,45	20,50	23,05	25,46	26,95	30,11	31,48	34,27	36,20	37,64	39,46	42,64	46,52	50,65	56,38	78,25

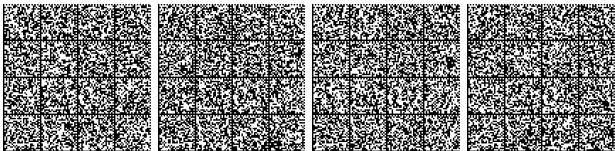
Cluster 8 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita al banco piuttosto che a libero servizio (cash&carry)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	11,53	20,70	32,68	40,95	54,98	62,13	80,72	94,67	103,09	116,94	135,43	145,86	167,69	192,78	229,62	281,03	362,00	440,78	581,65

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,02	1,05	1,07	1,08	1,10	1,11	1,12	1,14	1,17	1,19	1,19	1,19	1,25	1,28	1,28	1,32	1,44	1,68	1,86
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,13	1,18	1,21	1,23	1,25	1,26	1,27	1,29	1,32	1,37	1,39	1,41	1,44	1,48	1,53	1,55	1,65	1,86	2,14
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-1,29	-0,12	4,54	9,39	10,75	13,00	16,10	19,16	22,54	23,58	24,37	27,16	30,94	34,30	36,47	39,31	45,16	48,34	55,61
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-4,98	2,07	9,83	18,14	24,02	26,75	28,16	31,17	37,49	40,15	41,26	44,78	46,08	50,24	52,86	54,81	58,97	61,07	85,99

Cluster 9 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) per lo più di vini e mosti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	9,33	31,47	40,05	48,90	55,91	59,57	68,88	88,08	106,64	121,37	131,29	148,78	166,24	207,52	254,63	310,78	350,13	434,89	664,70

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,51	0,56	1,23	1,27	1,31	1,35	1,37	1,37	1,45	1,45	1,52	1,52	1,53	1,60	1,62	1,68	1,69	1,75	3,30
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,12	1,27	1,30	1,32	1,34	1,38	1,40	1,42	1,44	1,49	1,52	1,55	1,59	1,69	1,77	1,82	1,89	2,20	2,89
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-144,19	-50,83	-6,60	10,25	13,37	14,25	17,41	22,30	22,88	24,23	29,74	30,97	35,19	37,97	48,24	50,05	52,32	54,10	137,67
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-13,82	5,66	10,78	18,62	25,37	34,30	37,65	40,19	45,36	47,99	51,12	52,31	55,00	57,46	61,19	63,48	65,47	86,45	108,77

SUB ALLEGATO 16.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	298,00
2	Tutti i soggetti	0,00	277,00
3	Tutti i soggetti	0,00	509,00
4	Tutti i soggetti	0,00	352,00
5	Tutti i soggetti	0,00	172,00
6	Tutti i soggetti	0,00	506,00
7	Tutti i soggetti	0,00	215,00
8	Tutti i soggetti	0,00	362,00
9	Tutti i soggetti	0,00	350,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,10	5,22	18,10	137,67
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,17	5,22	20,09	137,67
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,10	5,22	19,54	137,67
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	5,22	19,81	137,67
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,12	5,22	15,18	137,67
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,17	5,22	17,40	137,67
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,20	5,22	16,37	137,67
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,21	5,22	16,78	137,67
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,20	5,22	26,50	137,67
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,23	5,22	30,18	137,67
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,28	5,22	18,70	137,67
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,28	5,22	21,44	137,67
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,09	5,22	21,25	137,67
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,11	5,22	23,05	137,67
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,10	5,22	19,16	137,67
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,13	5,22	22,23	137,67
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,27	5,22	22,88	137,67
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,27	5,22	25,37	137,67

SUB ALLEGATO 16.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Ingrossi che effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,95	2,48	3,92	4,89	5,36	6,61	7,87	8,50	9,77	10,87	11,67	12,79	14,67	17,09	20,36
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	9,37	9,37	14,70	18,46	20,35	21,86	21,86	22,78	27,26	27,26	29,32	29,40	30,81	39,33	39,33
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,02	0,07	0,10	0,16	0,27	0,33	0,44	0,49	0,67	0,84	0,99	1,18	1,64	2,07	2,56	3,64	5,89	9,59
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	3,84	11,58	21,03	31,77	36,93	44,72	57,32	62,75	78,49	94,79	108,81	125,62	139,66	168,58	202,17	298,21	414,14	688,65

Cluster 2 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,50	2,40	3,70	4,65	5,43	6,17	7,23	8,07	8,97	10,15	11,47	12,67	14,27	16,11	18,54	23,51
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	4,11	6,95	10,42	13,94	17,68	21,28	22,36	23,14	24,05	25,01	27,30	28,62	31,12	33,67	35,23	39,86
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,13	0,22	0,32	0,43	0,54	0,67	0,81	0,94	1,11	1,40	1,68	1,96	2,35	2,87	3,37	4,27	5,21	7,71
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	1,65	15,12	24,25	30,96	37,75	43,93	49,47	55,58	61,78	68,98	77,75	89,75	104,31	124,75	148,77	173,45	208,22	277,04	496,49

Cluster 3 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) per lo più di liquori ed altre bevande alcoliche e superalcoliche

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,31	1,02	2,94	3,65	6,87	8,41	10,71	12,31	15,12	19,65	20,00	22,81	25,04	42,10
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	13,51	13,51	13,51	13,51	13,51	13,51	13,51	19,89	19,89	19,89	19,89	19,89	21,33	21,33	21,33	21,33	21,33	30,58	30,58
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,06	0,28	0,56	0,67	0,79	1,11	1,21	1,31	1,45	1,58	1,97	2,75	3,31	4,29	5,62	7,02	8,56	12,30
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	15,88	30,35	43,45	58,69	67,65	87,10	119,65	137,08	162,70	202,52	219,82	275,10	406,74	509,01	685,34	1.204,50	1.911,19

Cluster 4 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) per lo più di vini e mosti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,22	1,71	3,40	5,10	6,67	8,06	9,03	10,69	12,04	13,53	14,91	15,84	18,00	19,75	22,47	28,54
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,07	14,19	14,50	16,94	18,44	19,09	20,39	20,82	21,58	23,03	24,44	26,24	31,59	33,49	47,26	52,52	69,06	94,34
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,14	0,25	0,37	0,42	0,52	0,62	0,77	1,02	1,29	1,47	1,75	2,17	2,61	3,36	3,85	5,25	9,84	16,15
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	2,99	15,58	28,41	37,85	47,19	58,93	70,85	84,92	102,09	120,70	146,07	171,42	184,71	223,96	267,62	352,43	528,72	887,64

Cluster 5 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	2,20	3,84	4,57	5,24	5,99	6,50	7,42	8,12	8,87	9,54	10,38	11,52	12,82	14,29	17,05	24,77
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	8,32	11,11	14,71	17,00	18,79	20,00	20,75	22,38	23,27	24,26	26,56	28,19	29,89	31,78	34,27	38,02	54,31
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,11	0,28	0,36	0,45	0,53	0,62	0,84	1,05	1,17	1,38	1,52	1,68	1,96	2,32	2,68	2,95	3,38	4,30	5,65
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	4,93	14,92	22,87	30,76	35,03	38,15	43,60	46,87	49,70	53,65	57,78	62,30	66,18	76,48	88,78	97,91	123,20	172,27	335,72

Cluster 6 - Ingrossi che effettuano prevalentemente la vendita di prodotti a marchio proprio piuttosto che operazioni di trasformazione, confezionamento dei prodotti acquistati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	2,06	2,85	3,66	4,57	5,25	5,87	7,08	8,26	9,54	11,16	12,40	14,26	17,37	22,99
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,04	5,25	7,08	10,53	16,89	22,64	23,06	24,22	25,16	26,68	27,45	28,28	33,96	34,22
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,04	0,28	0,42	0,55	0,77	1,01	1,29	1,45	1,72	2,03	2,36	2,85	3,31	4,00	4,72	5,27	6,36	9,70	15,49
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	18,73	40,90	64,47	92,19	109,30	132,06	148,93	174,47	191,07	212,05	243,15	300,59	334,93	368,98	444,34	505,92	617,95	891,35	1.888,91

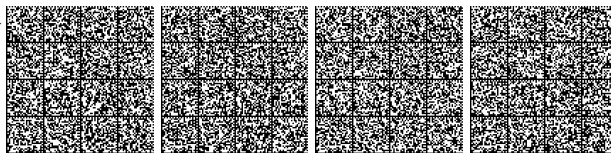
Cluster 7 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) per lo più di acque minerali e bevande analcoliche

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,77	2,04	3,49	4,59	6,04	7,31	8,11	9,41	10,22	11,62	12,93	14,17	16,29	18,80	22,22
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	4,33	11,93	13,73	18,31	19,31	21,05	21,75	22,39	23,69	25,01	26,78	27,34	29,70	31,81	39,00	73,35
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,06	0,12	0,20	0,27	0,37	0,46	0,59	0,70	0,80	0,92	1,10	1,30	1,49	1,88	2,33	2,94	3,65	5,13
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	5,25	14,40	22,31	29,27	34,96	40,26	44,11	48,94	56,69	63,51	70,84	78,60	90,71	102,02	115,31	140,50	174,38	215,04	320,97

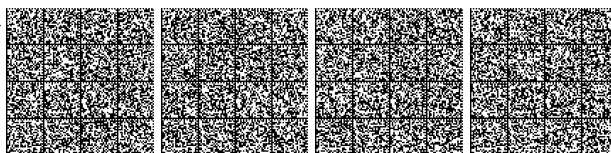
Cluster 8 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita al banco piuttosto che a libero servizio (cash&carry)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,40	3,33	3,93	4,90	5,93	6,46	7,46	9,20	10,17	12,50	14,63	15,76	17,67	19,77
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	6,53	6,53	10,75	12,88	12,88	14,31	15,71	15,71	20,00	27,11	27,11	30,02	30,02	37,76	37,76
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,05	0,13	0,18	0,30	0,35	0,41	0,55	0,71	0,86	1,12	1,32	1,67	1,97	2,36	2,91	3,21	4,38	8,50
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	11,53	20,70	32,68	40,95	54,98	62,13	80,72	94,67	103,09	116,94	135,43	145,86	167,69	192,78	229,62	281,03	362,00	440,78	581,65

Cluster 9 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) per lo più di vini e mosti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,98	3,40	4,87	5,23	6,37	6,85	7,21	8,04	9,09	9,80	11,73	13,12	14,29	16,58	19,24	22,95
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	4,74	21,32	22,08	22,48	22,59	22,95	23,08	23,09	24,43	24,91	25,96	26,46	27,93	28,05	29,55	31,53
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,14	0,28	0,32	0,38	0,51	0,63	0,78	0,95	1,04	1,44	1,61	1,83	2,15	2,65	2,84	3,46	4,06	5,22	6,73
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	9,33	31,47	40,05	48,90	55,91	59,57	68,88	88,08	106,64	121,37	131,29	148,78	166,24	207,52	254,63	310,78	350,13	434,89	664,70

SUB ALLEGATO 16.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	30,00	60,00
2	Tutti i soggetti	30,00	60,00
3	Tutti i soggetti	30,00	60,00
4	Tutti i soggetti	30,00	60,00
5	Tutti i soggetti	30,00	60,00
6	Tutti i soggetti	30,00	60,00
7	Tutti i soggetti	30,00	60,00
8	Tutti i soggetti	30,00	60,00
9	Tutti i soggetti	30,00	60,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	5,22	298,00
2	Tutti i soggetti	5,21	277,00
3	Tutti i soggetti	6,36	509,00
4	Tutti i soggetti	5,25	352,00
5	Tutti i soggetti	5,22	172,00
6	Tutti i soggetti	6,36	506,00
7	Tutti i soggetti	5,13	215,00
8	Tutti i soggetti	4,38	362,00
9	Tutti i soggetti	5,22	350,00

SUB ALLEGATO 16.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,0061	1,1481	-	1,1744	-	1,0823	1,1500	1,1317	1,0274
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	-	-	-	-	1,1265	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 1.350.000	-	0,0389	-	0,0404	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 2.200.000	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0449
CVPROD, quota fino a 2.400.000	-	-	-	-	-	-	0,0192	-	-
CVPROD, quota fino a 650.000	-	-	-	-	-	-	-	0,0440	-
CVPROD	1,0560	1,0150	-	1,0275	1,0282	1,0634	1,0141	1,0233	1,0387
CVPROD, differenziale relativo a "Vendita a libero servizio (cash&carry)"	-	-	-	-	-	-	-	-0,0152	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	-	-	-	40.216,5798	44.288,4006	-	32.124,5960	31.234,9336

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	47.005,9215	59.268,4851	-	42.313,3870	-	-	58.103,7227	-	-
Logaritmo in base 10 di [COSTI TOTALI + 1]	-	-	1.398,6674	-	-	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-	1,1708	-	-	-	-
COSTI TOTALI	-	-	1,0864	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,2(*)	-	-	-	1.855,8782	-	-	-	1.648,0661	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,3(*)	630,4324	716,9078	-	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,4(*)	-	-	-	-	478,2140	-	255,1125	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5(*)	-	-	-	-	-	70,1274	-	-	113,7534

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **COSTI TOTALI** = CVPROD + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

Il differenziale territoriale riferito ad una variabile della funzione di ricavo è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 17

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM21C

COMMERCIO ALL'INGROSSO DI PRODOTTI DELLA PESCA

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM21C, evoluzione dello studio UM21C.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM21C è quella relativa ai seguenti codici ATECO 2007:

- 46.38.10 - Commercio all'ingrosso di prodotti della pesca freschi;
- 46.38.20 - Commercio all'ingrosso di prodotti della pesca congelati, surgelati, conservati, secchi.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM21C per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 1.760.

Nella prima fase di analisi 190 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 110 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro Z);

- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di offerta o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro Z);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 1.460.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis*, poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 17.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 17.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dello studio sulla "Territorialità del livello delle retribuzioni"[9] che differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

Nella definizione della funzione di ricavo il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio".

Nel Sub Allegato 17.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 17.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[10].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[11].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[12]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 17.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Durata delle scorte[13];***

---

[10] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[11] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[12] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$\mathrm{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \mathrm{Max}[w_1, w_2, ..., w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \mathrm{Max}[w_1, w_2, ..., w_n]\}}}$$

dove n è il numero complessivo di gruppi omogenei.

[13] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

- ***Ricarico***[14]***;***
- ***Valore aggiunto lordo per addetto***[15].

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 17.C.

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[16] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[17] a livello provinciale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 17.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 17.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[18] o indeterminato[19] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

[14] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

[15] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[16] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[17] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[18] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[19] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi***[20];
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[21];
- ***Durata delle scorte***[22]***;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[23];
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[24].

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 17.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 17.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 17.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[25].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 2,0345).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

---

[20] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[21] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[22] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[23] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[24] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[25] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[25].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,7163).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[26] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[27], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[28].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[29] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

---

[26] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[27] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2\times \text{soglia_massima}\times(\text{Esistenze iniziali}+\text{Costi acquisto materie prime}+\text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali}\times 365)]}{(2\times \text{soglia_massima} + 365)}$$

[28] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[29] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[28].

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	78,36
2	81,59
3	82,09
4	81,39
5	83,42

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità"[30].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,0465
2	1,0374
3	1,0469
4	1,0278
5	1,0453

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

[30] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[31]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 17.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[31] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 17.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

– tipologia di offerta;

– tipologia di vendita.

La tipologia di offerta ha permesso di contraddistinguere quelle imprese che presentano una particolare focalizzazione dell'assortimento su pesce e altri prodotti ittici congelati e surgelati (cluster 3).

La tipologia di vendita ha consentito di distinguere quelle imprese che effettuano prevalentemente vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) (cluster 2 e 3) o vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (cluster 1), piuttosto che tentata vendita e/o porta a porta (cluster 4), da quelle con vendita al banco o a libero servizio (cash&carry) (cluster 5).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 – IMPRESE CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO INDIRETTA (TRAMITE VENDITORI E/O AGENTI)

NUMEROSITÀ: 87

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (80% dei ricavi), per lo più con l'ausilio di 1 o 2 agenti/rappresentanti e nel 14% dei casi di 2 o 3 venditori diretti.

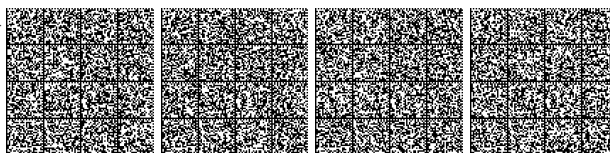
Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (227 mq), locali destinati ad uffici (51 mq), locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (132 mq nel 30% dei casi) e locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (115 mq nel 37%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (71% di capitali e 17% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 6 addetti, di cui 4 dipendenti.

L'assortimento è costituito per lo più da prodotti ittici freschi, in particolare: pescato di acqua salata diverso da crostacei e molluschi (44% dei ricavi nel 46% dei casi), molluschi bivalvi (vongole, cozze, ecc.) (22% nel 30%), molluschi cefalopodi (calamari, polpi, seppie, totani, ecc.) (17% nel 28%) e crostacei (aragoste, astici, gamberi, pannocchie, ecc.) (15% nel 37%), piuttosto che da pesce e altri prodotti ittici congelati e surgelati (54% nel 57%) e talvolta da pesce secco, salato e affumicato (27% nel 29%).

La clientela è rappresentata per lo più da comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (36% dei ricavi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (nel 47% dei casi il 34% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (nel 38% il 47%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 33% il 62%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (48% degli acquisti), da imprese industriali (nel 30% dei casi il 66% degli acquisti) e da pescatori/allevatori (nel 23% il 48%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 2 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO (SENZA VENDITORI E/O AGENTI)

NUMEROSITÀ: 775

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (94% dei ricavi nel 91% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (76% nel 12%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (77 mq), locali destinati ad uffici (20 mq), locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (110 mq nel 20% dei casi) e locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (65 mq nel 34%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (44% di capitali e 27% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 3 o 4 addetti, di cui 2 dipendenti.

L'assortimento comprende pescato di acqua salata diverso da crostacei e molluschi (39% dei ricavi), molluschi bivalvi (vongole, cozze, ecc.) (19%), molluschi cefalopodi (calamari, polpi, seppie, totani, ecc.) (14%) e crostacei (aragoste, astici, gamberi, pannocchie, ecc.) (9%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (29% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 50% dei casi il 45% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (nel 50% il 61%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 22% il 44%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (42% degli acquisti), presso mercati generali e/o tramite asta (nel 42% dei casi il 52% degli acquisti), da pescatori/allevatori (nel 34% il 44%) e da cooperative, consorzi, gruppi d'acquisto, unioni volontarie (nel 22% il 42%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 3 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) PER LO PIÙ DI PESCE E ALTRI PRODOTTI ITTICI CONGELATI E SURGELATI

NUMEROSITÀ: 306

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (90% dei ricavi nel 91% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (75% nel 13%); l'offerta comprende per lo più pesce e altri prodotti ittici congelati e surgelati (76% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (139 mq), locali destinati ad uffici (27 mq), locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (110 mq nel 21% dei casi) e locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (73 mq nel 32%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (45% di capitali e 29% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 4 addetti, di cui 2 o 3 dipendenti.

La clientela è rappresentata per lo più da comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (38% dei ricavi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (nel 49% dei casi il 49% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (nel 40% il 55%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (66% degli acquisti), presso mercati generali e/o tramite asta (nel 26% dei casi il 34% degli acquisti) e imprese industriali (nel 20% il 44%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 4 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA TENTATA VENDITA E/O PORTA A PORTA

NUMEROSITÀ: 88

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta (94% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (50 mq), locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (66 mq nel 18% dei casi) e locali destinati ad uffici (18 mq nel 44%).

Le imprese del cluster sono sia ditte individuali (55% dei casi) sia società (27% di persone e 18% di capitali); nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

L'assortimento è costituito per lo più da prodotti ittici freschi, in particolare: pescato di acqua salata diverso da crostacei e molluschi (52% dei ricavi nel 48% dei casi), molluschi bivalvi (vongole, cozze, ecc.) (32% nel 39%), molluschi cefalopodi (calamari, polpi, seppie, totani, ecc.) (25% nel 36%) e crostacei (aragoste, astici, gamberi, pannocchie, ecc.) (19% nel 36%), piuttosto che da pesce e altri prodotti ittici congelati e surgelati (63% nel 47%).

La clientela è rappresentata per lo più da comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (53% dei ricavi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (nel 47% dei casi il 55% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (nel 25% il 43%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (53% degli acquisti) e presso mercati generali e/o tramite asta (nel 40% dei casi il 73% degli acquisti).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 5 – INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VENDITA AL BANCO PIUTTOSTO CHE A LIBERO SERVIZIO (CASH&CARRY)

NUMEROSITÀ: 199

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita al banco (91% dei ricavi nell'81% dei casi) piuttosto che a libero servizio (cash&carry) (87% nel 24%).

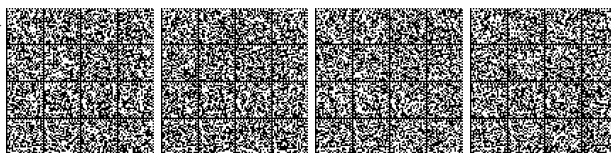
Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (83 mq), locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (47 mq), locali destinati ad uffici (18 mq) e locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (110 mq nel 19% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (47% di capitali e 28% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 4 addetti, di cui 3 dipendenti.

L'assortimento comprende pescato di acqua salata diverso da crostacei e molluschi (32% dei ricavi), molluschi bivalvi (vongole, cozze, ecc.) (17%), molluschi cefalopodi (calamari, polpi, seppie, totani, ecc.) (12%), crostacei (aragoste, astici, gamberi, pannocchie, ecc.) (8%) e talvolta pesce e altri prodotti ittici congelati e surgelati (41% dei ricavi nel 42% dei casi).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (44% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (21%), commercianti all'ingrosso (nel 31% dei casi il 46% dei ricavi) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 20% il 42%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (48% degli acquisti), presso mercati generali e/o tramite asta (nel 43% dei casi il 45% degli acquisti) e da pescatori/allevatori (nel 32% il 35%).

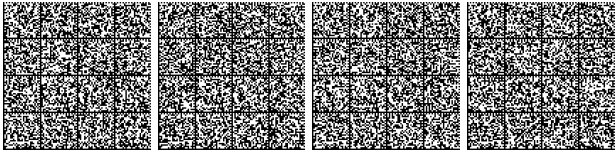
I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

SUB ALLEGATO 17.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Intercetta	-83,89422121	-7,36974200	-11,79460465	-150,62123822	-46,67138715
Altri elementi specifici: Corrispettivi pagati per la concessione di posteggio/i di vendita all'interno di mercati generali all'ingrosso (compresi i mercati ittici)	0,00002026	-0,00001563	0,00004941	0,00003190	0,00002199
Tipologia di offerta: Prodotti surgelati	0,14963058	0,13444265	0,26157844	0,12040323	0,11979377
Tipologia di offerta: Prodotti freschi	0,15502838	0,16322196	0,13658835	0,12147438	0,14281075
Tipologia di vendita: Tentata vendita e/o porta a porta	0,10892745	-0,01024912	-0,01641234	3,09752491	0,11336605
Vendita al banco e/o a libero servizio	0,06264566	0,01263638	0,00150374	0,13236125	0,84361915
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)	1,77714832	0,02790721	0,01747680	0,11503129	0,08179839
Addetti all'attività di vendita: Agenti/rappresentanti	7,09396577	0,73197519	0,49184479	0,97539446	0,70547221

Dove:

Tipologia di offerta: Prodotti surgelati = (Pesce e altri prodotti ittici congelati e surgelati + Carne congelata e surgelata + Prodotti ortofrutticoli congelati e surgelati + Gelati + Altri prodotti congelati e surgelati);

Tipologia di offerta: Prodotti freschi = (Molluschi cefalopodi (calamari, polpi, seppie, totani, ecc.) + Molluschi bivalvi (vongole, cozze, ecc.) + Crostacei (aragoste, astici, gamberi, pannocchie, ecc.) + Altro pescato di acqua salata + Pescato di acqua dolce);

Vendita al banco e/o a libero servizio = (Vendita al banco + Vendita a libero servizio (cash&carry)).

SUB ALLEGATO 17.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[32]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[32]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[33]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[34]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[35]).

---

[32] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[33] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[34] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[35] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[36];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[36] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[36] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 17.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,90	5,79	8,70	11,96	17,91	22,30	29,38	34,32	39,39	43,24	53,66	55,55	60,07	72,84	112,11	146,99

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,13	1,15	1,15	1,16	1,17	1,17	1,18	1,19	1,25	1,26	1,26	1,30	1,31	1,32	1,34	1,37	1,38	1,44	1,47
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,10	1,14	1,18	1,20	1,20	1,21	1,22	1,26	1,27	1,28	1,28	1,29	1,31	1,34	1,35	1,41	1,47	1,49	1,62
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	4,76	7,73	10,22	22,94	25,78	29,65	30,39	32,29	33,41	34,27	38,31	39,28	39,34	43,55	47,56	47,77	56,67	57,79	93,20
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,33	7,25	22,71	28,65	31,67	32,75	38,90	42,10	45,41	47,37	49,55	53,87	55,08	55,87	65,77	68,15	72,22	89,69	111,67

Cluster 2 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,22	1,34	2,46	4,32	6,23	8,72	11,49	15,12	18,46	23,31	35,49	46,53	70,28	110,52

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,04	1,08	1,10	1,11	1,13	1,14	1,16	1,18	1,19	1,21	1,22	1,24	1,26	1,27	1,30	1,32	1,37	1,43	1,55
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,07	1,11	1,13	1,15	1,17	1,18	1,20	1,21	1,22	1,24	1,25	1,27	1,28	1,30	1,33	1,35	1,39	1,47	1,60
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-0,63	7,24	12,39	16,04	19,41	22,01	24,42	26,67	28,63	30,39	32,47	34,12	35,92	38,06	40,52	44,23	51,79	56,33	74,26
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,00	9,03	16,32	19,40	24,54	27,94	30,56	33,08	35,10	37,10	39,40	40,89	43,96	46,55	49,15	52,86	59,43	70,35	93,86

Cluster 3 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) per lo più di pesce e altri prodotti ittici congelati e surgelati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,46	4,31	6,72	11,17	16,88	18,98	22,13	26,56	34,57	39,78	45,39	52,09	59,60	72,03	82,70	99,91	134,04	198,20

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,04	1,06	1,09	1,10	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,20	1,21	1,22	1,23	1,25	1,27	1,30	1,34	1,38	1,50
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,06	1,10	1,12	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,25	1,27	1,28	1,29	1,31	1,33	1,37	1,38	1,47	1,59
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-5,42	4,37	10,53	13,44	18,50	22,36	25,18	29,75	31,62	34,05	36,07	39,38	42,87	46,05	50,89	54,34	58,82	68,25	80,32
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-1,79	5,15	16,25	22,85	25,54	28,04	29,50	32,26	34,05	36,37	38,76	41,31	43,01	46,49	50,48	55,38	62,75	69,47	89,46

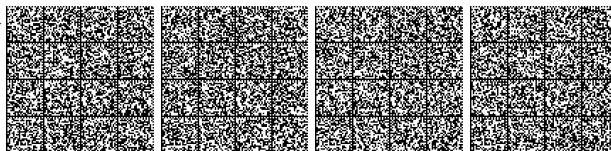
Cluster 4 - Ingrossi che effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,08	0,99	2,53	6,32	12,21	15,42	19,16	22,06	28,02	30,81	49,94	58,04	69,48	124,45

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,05	1,07	1,11	1,15	1,16	1,18	1,20	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,28	1,29	1,31	1,37	1,42	1,45	1,46
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,98	1,11	1,14	1,15	1,16	1,16	1,17	1,19	1,21	1,23	1,24	1,26	1,27	1,29	1,35	1,39	1,48	1,52	1,67
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-6,90	2,32	3,45	13,07	16,48	20,08	21,29	24,62	25,55	26,86	26,91	29,86	33,80	35,71	37,37	41,52	43,95	46,90	62,46
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-15,40	14,13	15,00	17,69	19,28	21,06	23,34	24,54	26,87	27,81	30,78	33,29	33,99	37,60	40,41	41,54	50,27	53,76	63,33

Cluster 5 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita al banco piuttosto che a libero servizio (cash&carry)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,10	1,32	2,13	3,51	6,18	8,06	10,91	12,91	17,06	21,06	28,66	36,51	47,87	62,49	98,66	182,37

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,06	1,08	1,09	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,17	1,19	1,20	1,21	1,22	1,25	1,31	1,36	1,41	1,46	1,61
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,05	1,08	1,08	1,12	1,13	1,14	1,16	1,17	1,20	1,21	1,22	1,24	1,26	1,28	1,29	1,32	1,34	1,37	1,51
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,42	8,69	12,74	15,23	18,40	19,61	21,72	23,58	25,81	27,04	29,73	31,43	34,00	35,51	38,88	41,61	48,33	51,93	60,83
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3,18	10,28	17,90	20,05	24,72	30,77	33,07	34,82	35,72	39,69	40,87	43,64	46,41	48,90	51,67	55,52	62,93	68,99	77,30

SUB ALLEGATO 17.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	73,00
2	Tutti i soggetti	0,00	35,00
3	Tutti i soggetti	0,00	83,00
4	Tutti i soggetti	0,00	50,00
5	Tutti i soggetti	0,00	62,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	22,94	117,60	1,15	2,80
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	28,65	117,60	1,15	2,80
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	19,41	117,60	1,11	2,80
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	21,10	117,60	1,13	2,80
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	18,50	117,60	1,09	2,80
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	21,46	117,60	1,10	2,80
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	16,48	117,60	1,09	2,80
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	19,28	117,60	1,11	2,80
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4	19,61	117,60	1,08	2,80
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	20,05	117,60	1,08	2,80

SUB ALLEGATO 17.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,95	2,92	3,42	4,01	4,33	5,10	6,08	8,13	8,86	10,50	10,80	12,88	15,57	17,66	21,49
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,39	11,86	12,60	12,64	16,61	19,06	20,19	20,24	25,86	27,09	27,98	29,50	30,81	33,01
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,09	0,16	0,25	0,29	0,38	0,48	0,57	0,66	0,70	0,81	1,00	1,14	1,24	1,45	1,64	2,25	2,39	3,34	4,99
Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi	Tutti i soggetti	61,71	65,39	68,94	71,38	73,07	74,62	76,00	76,86	77,53	78,36	79,44	79,85	81,89	83,34	84,17	84,97	85,59	86,73	88,89
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,90	5,79	8,70	11,96	17,91	22,30	29,38	34,32	39,39	43,24	53,66	55,55	60,07	72,84	112,11	146,99

Cluster 2 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,28	2,16	3,57	4,62	6,04	7,30	8,39	9,52	10,98	12,64	14,12	15,52	17,55	19,80	22,26
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,73	6,63	12,03	14,76	17,37	19,17	20,33	21,34	22,67	23,30	24,46	26,62	28,07	29,26	32,66	35,91	40,83	47,70
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,01	0,06	0,10	0,14	0,20	0,26	0,33	0,40	0,49	0,62	0,74	0,88	1,06	1,31	1,53	1,89	2,28	3,07	5,26
Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi	Tutti i soggetti	61,15	67,60	72,00	73,91	75,83	77,27	78,62	79,66	80,56	81,59	82,79	83,57	84,72	85,64	87,09	88,27	90,15	91,67	94,70
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,22	1,34	2,46	4,32	6,23	8,72	11,49	15,12	18,46	23,31	35,49	46,53	70,28	110,52

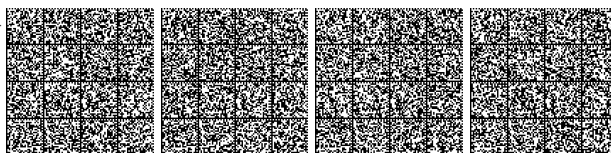
Cluster 3 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) per lo più di pesce e altri prodotti ittici congelati e surgelati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,16	2,49	4,02	4,70	5,65	6,69	7,82	9,30	10,33	11,56	12,89	14,17	15,56	18,72	20,74
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	6,19	12,82	14,94	17,73	19,99	20,87	21,71	21,97	24,36	24,97	26,36	27,79	30,58	35,54	43,72	56,51
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,01	0,07	0,11	0,17	0,20	0,25	0,32	0,37	0,44	0,54	0,69	0,91	1,10	1,34	1,63	1,95	2,25	3,04	4,38
Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi	Tutti i soggetti	64,11	69,37	72,86	74,76	76,33	77,50	78,76	80,12	81,10	82,09	82,82	83,55	84,64	85,89	87,35	88,88	90,67	92,45	95,94
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,46	4,31	6,72	11,17	16,88	18,98	22,13	26,56	34,57	39,78	45,39	52,09	59,60	72,03	82,70	99,91	134,04	198,20

Cluster 4 - Ingrossi che effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,41	1,32	3,67	4,85	6,37	7,55	8,27	9,78	10,97	13,05	15,45	17,73	20,00	21,37
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,25	4,84	10,07	10,07	12,00	14,52	14,52	14,95	19,53	19,53	22,40	22,74	22,74	24,08	25,24	26,97	26,97
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,06	0,08	0,12	0,20	0,26	0,32	0,38	0,41	0,46	0,57	0,65	1,05	1,33	1,77	1,92	2,45	3,47
Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi	Tutti i soggetti	59,88	67,30	68,84	72,16	74,04	77,42	78,09	79,25	80,77	81,39	82,11	83,31	84,36	85,26	86,18	86,57	87,63	90,01	93,93
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,08	0,99	2,53	6,32	12,21	15,42	19,16	22,06	28,02	30,81	49,94	58,04	69,48	124,45

Cluster 5 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita al banco piuttosto che a libero servizio (cash&carry)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,06	2,38	2,99	4,51	5,53	7,03	8,94	9,64	11,91	13,82	15,07	17,35	19,61	21,80
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	6,56	8,76	13,84	14,07	18,37	18,45	19,95	21,51	22,53	23,84	24,00	24,98	25,01	27,10	38,61	47,56	52,37	407,75
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,03	0,05	0,11	0,15	0,18	0,22	0,26	0,32	0,42	0,47	0,60	0,73	0,88	1,09	1,38	1,79	2,20	2,66
Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi	Tutti i soggetti	61,92	69,42	71,95	74,80	76,80	78,30	80,48	82,01	82,92	83,42	84,43	85,88	87,14	87,99	88,91	90,02	91,73	92,65	94,28
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,10	1,32	2,13	3,51	6,18	8,06	10,91	12,91	17,06	21,06	28,66	36,51	47,87	62,49	98,66	182,37

SUB ALLEGATO 17.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	25,00	55,00
2	Tutti i soggetti	25,00	55,00
3	Tutti i soggetti	25,00	55,00
4	Tutti i soggetti	25,00	55,00
5	Tutti i soggetti	25,00	55,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	3,07	73,00
2	Tutti i soggetti	3,07	35,00
3	Tutti i soggetti	3,04	83,00
4	Tutti i soggetti	3,07	50,00
5	Tutti i soggetti	2,66	62,00

SUB ALLEGATO 17.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,0900	1,0161	1,0665	1,2294	1,0648
CVPROD	1,0388	1,0403	1,0441	1,0046	1,0425
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	-	-	38.370,2609	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	-	57.131,1652	33.508,3612	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,2(*)	-	2.973,9434	3.027,2619	3.355,5109	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,4(*)	401,4338	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 10](*)	-	-	-	-	4.047,2869

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

Il differenziale territoriale riferito ad una variabile della funzione di ricavo è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 18

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM21D

COMMERCIO ALL'INGROSSO DI CARNE FRESCA, CONGELATA E SURGELATA

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM21D, evoluzione dello studio UM21D.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM21D è quella relativa al seguente codice ATECO 2007:

- 46.32.10 - Commercio all'ingrosso di carne fresca, congelata e surgelata.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM21D per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 1.721.

Nella prima fase di analisi 222 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 154 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di mercato (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro Z);

- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di offerta o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro Z);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 1.345.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis*, poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 18.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 18.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dello studio sulla "Territorialità del livello delle retribuzioni"[9] che differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

Nella definizione della funzione di ricavo il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio.

Nel Sub Allegato 18.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 18.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[10].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[11].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[12]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 18.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Durata delle scorte[13];***
- ***Ricarico[14];***

---

[10] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[11] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[12] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$\mathrm{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \mathrm{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \mathrm{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove *n* è il numero complessivo di gruppi omogenei.

[13] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[14] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

- ***Valore aggiunto lordo per addetto***[15].

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 18.C.

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[16] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[17] a livello provinciale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 18.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 18.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[18] o indeterminato[19] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi***[20];

[15] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[16] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[17] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[18] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[19] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

[20] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[21];
- ***Durata delle scorte***[22]***;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[23];
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[24].

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 18.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 18.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 18.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[25].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 2,214).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità

[21] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.
[22] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.
[23] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.
[24] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.
[25] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[25].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,8069).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[26] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[27], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[28].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[29] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

---

[26] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[27] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2\times soglia_massima\times(Esistenze\ iniziali+Costi\ acquisto\ materie\ prime+Costo\ per\ la\ produzione\ di\ servizi)-(Esistenze\ iniziali\times 365)]}{(2\times soglia_massima+365)}$$

[28] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[29] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[28].

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	85,17
2	79,13
3	83,36
4	81,72
5	83,63
6	83,04
7	86,13
8	80,47

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità"[30].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,0329
2	1,0422
3	1,0262
4	1,0396
5	1,0259
6	1,0429
7	1,0385
8	1,0350

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

[30] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[31]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 18.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[31] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 18.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- acquisto da imprese estere (importazione);
- tipologia di vendita;
- tipologia di offerta.

Il primo fattore ha permesso di individuare quelle imprese che per lo più acquistano da imprese estere (importazione) (cluster 7).

La tipologia di vendita ha consentito di distinguere quelle imprese che effettuano prevalentemente vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) (cluster 1, 3, 5 e 6), vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (cluster 8), piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (cluster 4), da quelle con vendita al banco o a libero servizio (cash&carry) (cluster 2).

La tipologia di offerta ha permesso di contraddistinguere quelle imprese che presentano una particolare focalizzazione dell'assortimento (cluster 1, 3 e 5).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) PER LO PIÙ DI CARNE BOVINA

NUMEROSITÀ: 478

A questo cluster appartengono per lo più imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (95% dei ricavi nel 96% dei casi), inoltre, nel 6% dei casi ingrossi che operano in tentata vendita e/o porta a porta (78% dei ricavi); l'offerta comprende per lo più carne bovina (64% dei ricavi) ed è talvolta integrata da carne suina (16%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (117 mq), locali destinati ad uffici (23 mq), locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (130 mq nel 42% dei casi), locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (85 mq nel 32%) e locali destinati alle operazioni di carico e scarico (77 mq nel 42%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (49% di capitali e 26% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 4 addetti, di cui 3 dipendenti.

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (53% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (46% dei ricavi nel 31% dei casi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (38% nel 42%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (33% nel 24%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (47% degli acquisti), produttori e/o allevatori (nel 48% dei casi il 64% degli acquisti), macellatori (nel 14% il 46%), altre imprese industriali (nell'11% il 51%) e presso mercati generali e/o tramite asta (nel 9% il 55%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 celle frigorifere, 1 o 2 pesatrici, 2 tagliatrici/seghe elettriche nel 43% dei casi, 1 macchina confezionatrice nel 39% e 2 celle refrigeranti nel 21%. I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate nel 34% dei casi.

CLUSTER 2 – INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VENDITA AL BANCO PIUTTOSTO CHE A LIBERO SERVIZIO (CASH&CARRY)

NUMEROSITÀ: 134

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita al banco (88% dei ricavi nell'87% dei casi) piuttosto che a libero servizio (cash&carry) (73% nel 26%); inoltre, nel 26% dei casi l'attività all'ingrosso è accompagnata dalla vendita al dettaglio con apposita licenza (23% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (77 mq), locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (47 mq), locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (81 mq nel 56% dei casi), locali destinati alle operazioni di carico e scarico (60 mq nel 32%) e locali destinati ad uffici (25 mq nel 48%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (36% di capitali e 29% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 4 addetti, di cui 3 dipendenti.

L'assortimento è costituito per lo più da prodotti freschi, in particolare: carne bovina (44% dei ricavi), carne suina (18%), carne avicola (comprese anatre, oche e faraone) (14%), carne ovicaprina (7%), altre carni (cunicola, bufalina, selvaggina, equina, di struzzo, ecc.) (9% dei ricavi nel 42% dei casi) e talvolta da prosciutti e altri prodotti di salumeria (9% nel 35%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (nel 52% dei casi il 70% dei ricavi), grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 34% il 79%), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 31% il 34%), privati (nel 31% il 22%) e commercianti all'ingrosso (nel 23% il 53%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (55% degli acquisti), produttori e/o allevatori (nel 46% dei casi il 52% degli acquisti), macellatori (nel 13% il 49%), altre imprese industriali (nel 9% il 42%) e presso mercati generali e/o tramite asta (nel 9% il 23%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 o 3 celle frigorifere, 2 pesatrici, 1 tagliatrice/sega elettrica, 1 macchina confezionatrice e 2 celle refrigeranti nel 25% dei casi. I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate nel 54% dei casi e 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate nel 20%.

CLUSTER 3 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) PER LO PIÙ DI CARNE SUINA

NUMEROSITÀ: 95

A questo cluster appartengono per lo più imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (97% dei ricavi nel 97% dei casi), inoltre, nel 4% dei casi, ingrossi che operano in tentata vendita e/o porta a porta (80% dei ricavi); l'offerta comprende per lo più carne suina (80% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (95 mq), locali destinati ad uffici (18 mq), locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (145 mq nel 36% dei casi), locali destinati alle operazioni di carico e scarico (97 mq nel 29%) e locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (52 mq nel 22%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (37% di capitali e 25% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti, di cui talvolta 1 o 2 dipendenti.

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (58% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (nel 33% dei casi il 44% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 24% il 17%), grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 21% il 30%) e imprese industriali (nel 16% il 62%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (40% degli acquisti), produttori e/o allevatori (nel 40% dei casi il 76% degli acquisti), macellatori (nel 21% il 66%) e altre imprese industriali (nel 12% il 51%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 3 celle frigorifere nel 51% dei casi, 2 pesatrici nel 43%, 2 tagliatrici/seghe elettriche nel 27% e 1 macchina confezionatrice nel 27%. I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate nel 56% dei casi, 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate nel 36% e 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico superiore a 12 tonnellate nel 17%.

CLUSTER 4 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO TRAMITE TELEFONO, FAX, ON LINE, ECC.

NUMEROSITÀ: 98

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (88% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (149 mq), locali destinati ad uffici (35 mq), locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (118 mq nel 48% dei casi), locali destinati alle operazioni di carico e scarico (86 mq nel 54%) e locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (71 mq nel 23%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (52% di capitali e 29% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 5 addetti, di cui 3 o 4 dipendenti.

L'assortimento è costituito per lo più da prodotti freschi, in particolare: carne bovina (38% dei ricavi), carne avicola (comprese anatre, oche e faraone) (21%), carne suina (14%), altre carni (cunicola, bufalina, selvaggina, equina, di struzzo, ecc.) (16% dei ricavi nel 29% dei casi), carne ovicaprina (6% nel 40%) e talvolta è integrato da carne congelata e surgelata (27% nel 26%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (45% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 56% dei casi il 34% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (nel 41% il 45%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 39% il 31%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (52% degli acquisti), produttori e/o allevatori (nel 46% dei casi il 49% degli acquisti), altre imprese industriali (nel 23% il 39%) e macellatori (nel 21% il 36%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 o 3 celle frigorifere, 2 pesatrici, 1 o 2 macchine confezionatrici nel 49% dei casi, 2 tagliatrici/seghe elettriche nel 39% e 2 celle refrigeranti nel 33%. I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate nel 37% dei casi.

CLUSTER 5 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) PER LO PIÙ DI CARNE AVICOLA (COMPRESE ANATRE, OCHE E FARAONE)

NUMEROSITÀ: 177

A questo cluster appartengono per lo più imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (94% dei ricavi nel 93% dei casi), inoltre, nel 14% dei casi ingrossi che operano in tentata vendita e/o porta a porta (69% dei ricavi); l'offerta comprende per lo più carne avicola (comprese anatre, oche e faraone) (78% dei ricavi) ed è talvolta integrata da uova (7% dei ricavi nel 44% dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (102 mq), locali destinati ad uffici (21 mq), locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (125 mq nel 40% dei casi), locali destinati alle operazioni di carico e scarico (106 mq nel 50%) e locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (72 mq nel 27%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (34% di capitali e 32% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 3 o 4 addetti, di cui 2 dipendenti.

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (66% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 52% dei casi il 23% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (nel 26% il 49%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 19% il 23%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (43% degli acquisti), produttori e/o allevatori (nel 42% dei casi il 54% degli acquisti), cooperative, consorzi, gruppi d'acquisto, unioni volontarie (nel 19% il 52%), altre imprese industriali (nel 17% il 68%) e macellatori (nel 10% il 57%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 celle frigorifere, 1 pesatrice, 1 macchina confezionatrice nel 36% dei casi, 1 cella refrigerante nel 26%. I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate nel 28% dei casi.

CLUSTER 6 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO (SENZA VENDITORI E/O AGENTI)

NUMEROSITÀ: 193

A questo cluster appartengono per lo più imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (95% dei ricavi nel 90% dei casi), inoltre, nel 15% dei casi, ingrossi che operano in tentata vendita e/o porta a porta (75% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (107 mq), locali destinati ad uffici (19 mq), locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (126 mq nel 26% dei casi), locali destinati alle operazioni di carico e scarico (58 mq nel 33%) e locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (48 mq nel 23%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (40% di capitali e 29% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 3 addetti, di cui talvolta 2 dipendenti.

L'assortimento è costituito per lo più da prodotti freschi, quali carne ovicaprina (72% dei ricavi nel 46% dei casi), altre carni (cunicola, bufalina, selvaggina, equina, di struzzo, ecc.) (47% nel 25%), carne avicola (comprese anatre, oche e faraone) (17% nel 19%), carne bovina (14% nel 25%), carne suina (11% nel 27%) e carne confezionata (54% nel 22%); piuttosto che da carne congelata e surgelata (61% nel 32%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (39% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (nel 51% dei casi il 57% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 42% il 37%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 27% il 32%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (47% degli acquisti), produttori e/o allevatori (nel 47% dei casi il 65% degli acquisti), altre imprese industriali (nel 14% il 44%) e macellatori (nel 13% il 50%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 o 2 celle frigorifere, 2 pesatrici nel 45% dei casi e 1 macchina confezionatrice nel 22%. I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate nel 31% dei casi.

CLUSTER 7 – INGROSSI CHE ACQUISTANO PER LO PIÙ DA IMPRESE ESTERE (IMPORTAZIONE)

NUMEROSITÀ: 97

I soggetti appartenenti a questo cluster acquistano per lo più da imprese estere (importazione) (82% degli acquisti), generalmente rappresentate da: imprese all'ingrosso (36% degli acquisti), produttori e/o allevatori (nel 39% dei casi il 60% degli acquisti), macellatori (nel 28% il 70%) e altre imprese industriali (nel 18% il 41%).

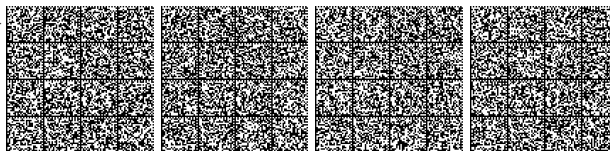
Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (254 mq), locali destinati ad uffici (41 mq), locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (166 mq nel 24% dei casi), locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (149 mq nel 42%) e locali destinati alle operazioni di carico e scarico (139 mq nel 51%).

Si tratta prevalentemente di società (69% di capitali e 14% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 9 addetti, di cui 3 o 4 dipendenti.

Le imprese del cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (96% dei ricavi nell'84% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (78% nel 13%).

L'assortimento è costituito per lo più da prodotti freschi, in particolare: carne bovina (49% dei ricavi), carne suina (13%), altre carni (cunicola, bufalina, selvaggina, equina, di struzzo, ecc.) (51% dei ricavi nel 23% dei casi), carne avicola (comprese anatre, oche e faraone) (22% nel 22%), carne ovicaprina (11% nel 39%) e talvolta da carne congelata e surgelata (38% nel 28%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (49% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (nel 52% dei casi il 45% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 41% il 21%), grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 33% il 29%) e imprese industriali (nel 18% il 41%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 celle frigorifere, 2 pesatrici, 2 o 3 celle refrigeranti nel 25% dei casi, 2 tagliatrici/seghe elettriche nel 41% e 2 macchine confezionatrici nel 40%. I mezzi di trasporto sono

rappresentati per lo più da 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate nel 57% dei casi e 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate nel 35%.

CLUSTER 8 – IMPRESE CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO INDIRETTA (TRAMITE VENDITORI E/O AGENTI)

NUMEROSITÀ: 72

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (67% dei ricavi), per lo più con l'ausilio di 1 o 2 agenti/rappresentanti e nel 25% dei casi di 1 o 2 venditori diretti.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (290 mq), locali destinati alle operazioni di carico e scarico (105 mq), locali destinati ad uffici (69 mq), locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (164 mq nel 57% dei casi) e locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (89 mq nel 44%).

Le imprese del cluster sono quasi esclusivamente società (61% di capitali e 35% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 8 addetti, di cui 6 dipendenti.

L'assortimento è costituito per lo più da prodotti freschi, in particolare: carne bovina (31% dei ricavi), carne suina (17%), carne avicola (comprese anatre, oche e faraone) (12%), altre carni (cunicola, bufalina, selvaggina, equina, di struzzo, ecc.) (16% dei ricavi nel 32% dei casi), carne ovicaprina (7% nel 44%), prosciutti e altri prodotti di salumeria (12% nel 42%) e latte, formaggi e altri derivati (7% nel 25%); piuttosto che da carne congelata e surgelata (22% nel 33%).

La clientela è rappresentata per lo più da comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (34% dei ricavi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (29%), commercianti all'ingrosso (nel 42% dei casi il 38% dei ricavi), grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 26% il 26%) e imprese industriali (nel 10% il 39%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (42% degli acquisti), produttori e/o allevatori (nel 47% dei casi il 53% degli acquisti), macellatori (nel 26% il 46%) e altre imprese industriali (nel 21% il 46%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 3 celle frigorifere, 3 pesatrici, 2 celle refrigeranti nel 42% dei casi, 2 tagliatrici/seghe elettriche nel 40% e 1 o 2 macchine confezionatrici nel 51%. I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 2 o 3 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e 3 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate nel 47% dei casi.

SUB ALLEGATO 18.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Intercetta	-31,70698879	-72,47794632	-48,74231417	-73,28268653	-56,03761442	-45,89341311	-79,60890703	-67,18855312
Vendita al banco e/o a libero servizio	0,65787472	1,48580479	0,66744967	0,69157202	0,69528638	0,68709774	0,80419512	0,63594016
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio tramite telefono, fax, online, ecc	0,64111672	0,67560927	0,67636539	1,56482718	0,72101113	0,72045177	0,79274351	0,68504421
Vendita sul territorio diretta e/o tentata vendita di carne avicola	0,65259715	0,69276531	0,65384159	0,73989959	1,26203990	0,73580898	0,76874382	0,62944347
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio indiretta(tramite venditori e/o agenti)	0,57290308	0,61209555	0,62285666	0,68635890	0,61579663	0,61070411	0,71643337	1,53265291
Vendita sul territorio diretta e/o tentata vendita di altre carni e/o altri prodotti	0,66285479	0,68882727	0,67402662	0,74743228	0,76054173	0,98069129	0,82084577	0,62558144
Vendita sul territorio diretta e/o tentata vendita di carne suina	0,66402938	0,64208604	1,06589639	0,66827272	0,64772707	0,63158358	0,72150286	0,61666930
Addetti all'attività di vendita: Agenti/rappresentanti	0,31590575	0,51867933	0,42618938	0,43623579	-0,04460363	-0,14450481	-0,30117253	8,69951075
Altri elementi specifici: Acquisto da imprese estere (importazione)	0,08153581	0,11385739	0,08642914	0,09727231	0,07941792	0,11166483	1,02658376	0,13828536
Vendita sul territorio diretta e/o tentata vendita di carne bovina	0,66229393	0,64170346	0,60592461	0,64733092	0,62494678	0,62979030	0,70165316	0,57327820

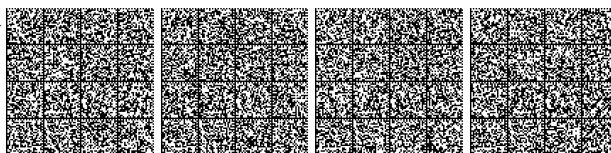
Dove:

Vendita al banco e/o a libero servizio = (Vendita al banco + Vendita a libero servizio (cash&carry));

Vendita sul territorio diretta e/o tentata vendita di carne avicola = Carne avicola (comprese anatre, oche e faraone) * (Tentata vendita e/o porta a porta + Vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti))/100;

Vendita sul territorio diretta e/o tentata vendita di altre carni e/o altri prodotti = 100 - (Carne bovina + Carne suina + Carne avicola (comprese anatre, oche e faraone) + Altro) * (Tentata vendita e/o porta a porta + Vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti))/100;

Vendita sul territorio diretta e/o tentata vendita di carne suina = Carne suina * (Tentata vendita e/o porta a porta + Vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti))/100;

Vendita sul territorio diretta e/o tentata vendita di carne bovina = Carne bovina * (Tentata vendita e/o porta a porta + Vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti))/100.

SUB ALLEGATO 18.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[32]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[32]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[33]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[34]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[35]).

---

[32] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[33] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[34] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[35] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[36];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[36] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[36] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 18.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) per lo più di carne bovina

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,10	0,86	1,63	2,22	3,17	4,11	5,30	6,37	7,83	12,14	14,59	16,39	20,37	27,22	35,81	49,04	78,76

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,04	1,06	1,08	1,09	1,10	1,11	1,12	1,13	1,13	1,14	1,15	1,17	1,18	1,21	1,24	1,27	1,31	1,34	1,39
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	1,05	1,08	1,10	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,18	1,19	1,20	1,22	1,24	1,25	1,28	1,32	1,36	1,43	1,64
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	-5,08	8,66	15,09	18,30	21,58	23,99	26,84	30,66	33,50	34,82	38,01	39,93	42,63	45,74	49,85	52,59	55,14	64,31	73,91
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	2,99	11,12	15,64	20,23	25,26	28,05	30,74	32,54	34,98	37,34	39,09	40,39	43,01	44,87	46,82	50,77	56,54	66,62	81,04

Cluster 2 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita al banco piuttosto che a libero servizio (cash&carry)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	1,47	1,84	2,48	2,82	3,16	4,86	5,48	6,40	7,24	8,18	9,35	10,39	12,38	16,15	17,57	25,92	36,80	54,41

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,05	1,07	1,11	1,13	1,14	1,15	1,16	1,16	1,21	1,23	1,24	1,30	1,32	1,34	1,38	1,40	1,47	1,50	1,55
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	1,08	1,10	1,13	1,15	1,17	1,20	1,22	1,23	1,26	1,26	1,32	1,33	1,34	1,38	1,44	1,46	1,48	1,54	1,65
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	1,37	17,00	18,42	19,03	21,62	22,77	24,29	26,45	27,96	32,60	33,61	35,72	38,15	42,01	43,43	47,60	48,86	53,65	73,48
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	8,85	13,12	16,70	20,22	24,97	28,60	29,28	30,47	32,01	32,50	33,83	35,34	37,80	40,54	42,21	45,36	51,73	59,74	66,23

Cluster 3 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) per lo più di carne suina

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,03	1,66	2,63	3,84	5,96	8,86	11,65	14,32	16,11	24,43	26,21	48,06	63,48	75,26

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,05	1,05	1,08	1,08	1,10	1,11	1,13	1,14	1,14	1,17	1,17	1,19	1,20	1,21	1,21	1,22	1,22	1,23	1,30
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	1,06	1,10	1,11	1,14	1,15	1,17	1,17	1,18	1,19	1,20	1,24	1,27	1,30	1,33	1,35	1,36	1,42	1,44	1,73
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	1,03	2,01	7,23	8,19	13,00	18,83	19,43	21,36	21,59	23,36	23,75	24,62	32,35	35,69	38,12	43,57	44,10	52,06	57,26
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	-0,79	2,10	4,47	11,35	17,16	21,63	23,02	26,44	28,32	29,49	35,04	37,46	39,29	41,20	43,63	48,71	54,39	57,37	66,86

Cluster 4 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc.

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,80	1,31	2,29	3,36	4,26	5,02	5,64	6,80	8,50	11,26	13,69	16,35	23,95	32,78	61,48	130,16

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,07	1,10	1,10	1,10	1,10	1,14	1,15	1,16	1,17	1,17	1,17	1,22	1,23	1,24	1,28	1,29	1,29	1,31	1,54
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	1,06	1,10	1,11	1,12	1,14	1,15	1,16	1,18	1,20	1,22	1,23	1,24	1,27	1,29	1,32	1,33	1,37	1,40	1,51
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	1,50	6,93	9,16	9,16	21,50	27,79	28,92	29,01	32,23	32,23	33,72	38,23	38,34	38,81	55,01	61,19	61,19	61,98	73,53
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	-2,90	6,53	13,03	25,71	29,10	31,21	32,12	35,23	36,61	38,15	40,00	42,09	44,75	47,95	51,85	55,57	60,92	69,89	123,14

Cluster 5 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) per lo più di carne avicola (comprese anatre, oche e faraone)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,23	0,65	1,31	1,66	2,08	2,70	3,17	4,20	5,28	6,54	7,95	8,85	12,16	17,52	23,13	33,87	62,28

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,05	1,08	1,08	1,09	1,09	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,20	1,22	1,25	1,32
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	1,08	1,12	1,13	1,14	1,16	1,17	1,19	1,20	1,22	1,22	1,22	1,24	1,25	1,27	1,29	1,31	1,33	1,38	1,42
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	13,19	17,29	19,21	19,64	20,02	22,07	24,24	27,72	29,62	30,19	32,88	35,16	36,89	39,35	40,69	41,24	45,73	47,01	51,09
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	3,96	16,66	21,03	22,57	24,97	26,53	27,93	29,67	30,99	32,64	34,43	35,40	37,12	39,73	40,51	43,38	46,09	51,07	67,09

Cluster 6 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,25	1,11	2,08	2,87	3,76	4,84	6,05	8,19	10,30	13,23	20,06	24,35	31,49	38,46	51,79	78,58

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,05	1,06	1,08	1,09	1,11	1,12	1,15	1,17	1,17	1,19	1,20	1,21	1,25	1,26	1,28	1,30	1,36	1,39	1,66
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	1,03	1,06	1,08	1,10	1,12	1,14	1,15	1,16	1,19	1,21	1,22	1,23	1,24	1,26	1,29	1,31	1,34	1,39	1,61
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	2,46	7,88	10,58	12,71	13,72	16,44	18,67	22,15	22,99	25,12	28,72	30,88	31,96	32,77	36,19	46,82	48,91	63,71	72,37
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	-16,67	-0,89	4,41	8,18	14,39	18,08	20,78	24,10	29,32	31,51	33,25	35,89	37,09	40,12	42,69	45,52	51,20	61,64	95,33

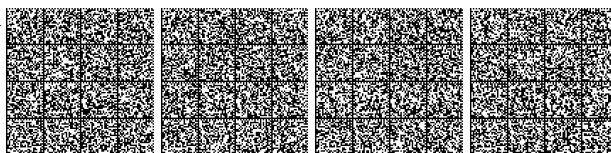
Cluster 7 - Ingrossi che acquistano per lo più da imprese estere (importazione)

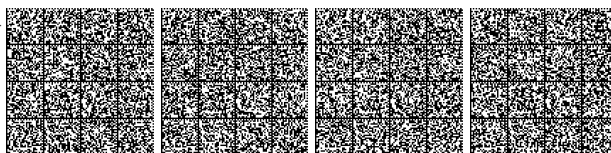
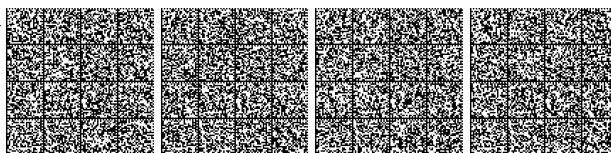
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,58	1,49	2,15	2,81	3,66	4,58	5,50	5,80	7,54	11,65	15,37	17,43	23,53	30,39	39,79	64,11	99,63

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,04	1,06	1,06	1,08	1,11	1,11	1,13	1,15	1,16	1,16	1,16	1,18	1,19	1,19	1,20	1,22	1,24	1,27	1,27
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	1,02	1,07	1,08	1,09	1,11	1,11	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,17	1,18	1,19	1,22	1,24	1,27	1,38	1,59
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	26,49	26,71	29,69	32,88	34,01	35,80	37,05	40,64	43,66	44,34	45,53	45,67	47,92	50,24	53,12	55,89	71,30	71,35	99,28
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	-19,49	1,86	7,07	17,39	25,19	31,38	35,17	36,83	40,77	43,62	46,14	50,04	53,66	55,61	62,70	67,07	77,64	93,60	141,58

Cluster 8 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,90	5,45	6,95	7,65	7,96	9,51	11,68	16,52	18,60	20,16	28,94	33,00	37,18	49,85	57,34	93,55	149,10

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,05	1,07	1,07	1,07	1,11	1,11	1,12	1,12	1,15	1,17	1,18	1,21	1,21	1,21	1,22	1,27	1,28	1,28	1,33
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	1,12	1,14	1,15	1,16	1,18	1,19	1,22	1,24	1,25	1,28	1,28	1,31	1,33	1,35	1,37	1,40	1,49	1,56	1,64
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	8,50	13,82	13,82	23,40	30,13	30,27	30,48	30,48	37,98	39,28	43,02	44,43	44,43	45,51	45,97	46,61	46,75	46,75	57,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	5,94	25,45	26,59	29,69	31,34	33,75	36,22	38,88	42,73	43,39	45,45	47,46	49,97	50,54	51,79	54,49	60,64	76,56	83,62

SUB ALLEGATO 18.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	49,00
2	Tutti i soggetti	0,00	54,00
3	Tutti i soggetti	0,00	48,00
4	Tutti i soggetti	0,00	61,00
5	Tutti i soggetti	0,00	34,00
6	Tutti i soggetti	0,00	79,00
7	Tutti i soggetti	0,00	64,00
8	Tutti i soggetti	0,00	57,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 4	21,58	141,58	1,06	3,06
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	25,26	141,58	1,08	3,06
2	Gruppo territoriale 1, 4	24,29	141,58	1,10	3,06
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	24,29	141,58	1,10	3,06
3	Gruppo territoriale 1, 4	21,59	141,58	1,10	3,06
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	23,02	141,58	1,14	3,06
4	Gruppo territoriale 1, 4	21,50	141,58	1,10	3,06
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	25,71	141,58	1,10	3,06
5	Gruppo territoriale 1, 4	22,07	141,58	1,09	3,06
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	24,97	141,58	1,13	3,06
6	Gruppo territoriale 1, 4	18,67	141,58	1,09	3,06
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	20,78	141,58	1,10	3,06
7	Gruppo territoriale 1, 4	26,71	141,58	1,08	3,06
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	26,71	141,58	1,09	3,06
8	Gruppo territoriale 1, 4	26,59	141,58	1,11	3,06
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6	29,69	141,58	1,15	3,06

SUB ALLEGATO 18.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) per lo più di carne bovina

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,31	1,18	2,33	3,55	4,33	5,40	6,34	7,82	9,14	10,32	11,52	12,83	14,68	17,40	19,46	23,02
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,37	6,42	9,43	12,45	16,56	18,44	21,21	22,48	22,95	24,03	24,56	26,51	31,83	40,91	45,79	60,20
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,01	0,05	0,08	0,13	0,17	0,22	0,29	0,37	0,44	0,54	0,62	0,79	0,92	1,24	1,50	1,83	2,50	3,13	4,13
Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi	Tutti i soggetti	65,08	71,85	74,66	76,61	78,94	80,33	81,71	83,03	84,30	85,17	86,11	86,99	87,94	88,64	89,22	90,24	91,55	92,97	95,14
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,10	0,86	1,63	2,22	3,17	4,11	5,30	6,37	7,83	12,14	14,59	16,39	20,37	27,22	35,81	49,04	78,76

Cluster 2 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita al banco piuttosto che a libero servizio (cash&carry)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,57	1,24	2,34	2,96	3,85	4,67	6,23	6,88	7,69	9,77	10,44	11,79	14,08	15,62	15,98	19,80
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,90	12,09	12,09	12,09	18,48	19,88	19,88	19,88	20,67	22,05
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,04	0,07	0,12	0,18	0,22	0,26	0,34	0,44	0,49	0,52	0,61	0,68	0,86	0,99	1,41	1,75	2,49	3,37	6,94
Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi	Tutti i soggetti	60,77	65,12	67,16	68,57	69,71	72,39	74,75	75,30	77,04	79,13	81,03	81,51	82,36	84,08	86,20	87,19	88,82	90,77	92,84
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	1,47	1,84	2,48	2,82	3,16	4,86	5,48	6,40	7,24	8,18	9,35	10,39	12,38	16,15	17,57	25,92	36,80	54,41

Cluster 3 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) per lo più di carne suina

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,94	1,80	3,67	5,39	6,06	6,71	8,89	10,33	10,94	12,71	14,17	15,98	19,04	22,56
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	2,22	2,22	2,31	2,31	8,40	8,51	8,51	14,82	14,82	22,54	23,40	23,40	27,17	27,17	27,53	33,01	33,01	34,57	34,57
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,04	0,08	0,12	0,17	0,24	0,29	0,31	0,47	0,62	0,72	0,95	1,19	1,74	2,31	2,66	3,04	3,97	5,09
Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi	Tutti i soggetti	58,22	69,42	72,17	74,35	76,04	78,89	81,18	82,14	82,94	83,36	84,15	85,32	85,78	87,29	87,80	88,72	90,62	92,46	94,69
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,03	1,66	2,63	3,84	5,96	8,86	11,65	14,32	16,11	24,43	26,21	48,06	63,48	75,26

Cluster 4 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc.

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,03	2,34	3,00	3,49	3,66	5,00	5,53	6,37	7,71	8,26	9,67	10,71	11,01	13,37	17,25	19,42
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,75	8,88	16,34	17,01	17,45	18,99	20,99	22,32	22,73	22,96	23,22	23,39	24,98	27,01	33,83	34,25
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,08	0,16	0,26	0,35	0,37	0,40	0,45	0,47	0,53	0,66	0,82	0,95	1,09	1,23	1,38	1,59	2,41	2,94
Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi	Tutti i soggetti	64,76	70,43	73,25	75,05	76,25	77,61	78,51	80,63	81,22	81,72	83,53	84,62	85,85	86,83	87,38	89,00	90,12	90,57	91,95
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,80	1,31	2,29	3,36	4,26	5,02	5,64	6,80	8,50	11,26	13,69	16,35	23,95	32,78	61,48	130,16

Cluster 5 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) per lo più di carne avicola (comprese anatre, oche e faraone)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,29	0,54	1,43	2,41	3,03	3,95	4,35	4,87	5,38	6,18	7,88	9,36	11,68	12,55	14,51	16,31	21,72
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	8,45	13,52	17,68	18,07	21,53	22,17	25,35	25,65	26,33	26,53	28,61	29,06	31,56	32,46	33,27	38,56	52,47
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,05	0,09	0,14	0,18	0,20	0,25	0,33	0,38	0,45	0,54	0,64	0,76	0,86	1,00	1,25	1,57	2,29	3,38
Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi	Tutti i soggetti	70,77	73,65	76,12	77,63	79,03	80,05	81,65	82,17	82,74	83,63	84,61	85,30	86,11	87,05	87,90	88,67	89,61	91,92	93,13
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,23	0,65	1,31	1,66	2,08	2,70	3,17	4,20	5,28	6,54	7,95	8,85	12,16	17,52	23,13	33,87	62,28

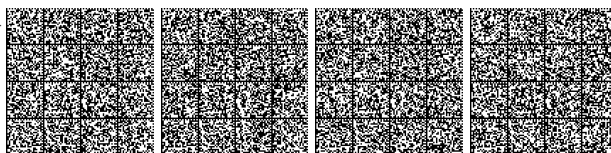
Cluster 6 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,58	2,88	3,97	5,00	5,54	6,49	7,76	8,13	8,75	10,20	11,39	13,34	15,16	19,98
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	12,63	13,12	13,60	16,14	17,59	21,36	21,44	22,56	24,15	24,17	24,86	25,63	26,08	38,04	48,78	51,18
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,07	0,10	0,15	0,20	0,24	0,34	0,39	0,46	0,56	0,70	0,88	1,20	1,46	1,68	2,06	2,50	3,19	7,52
Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi	Tutti i soggetti	57,08	71,67	73,75	76,32	77,73	79,04	80,52	81,32	82,34	83,04	84,22	85,28	86,57	88,25	89,57	90,70	92,23	94,15	96,78
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,25	1,11	2,08	2,87	3,76	4,84	6,05	8,19	10,30	13,23	20,06	24,35	31,49	38,46	51,79	78,58

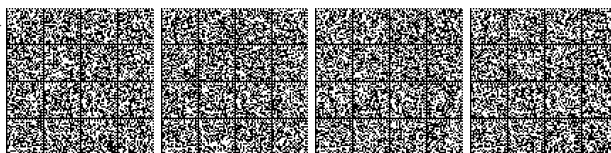
Cluster 7 - Ingrossi che acquistano per lo più da imprese estere (importazione)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,21	2,93	4,33	4,71	5,76	6,58	7,36	8,08	9,89	10,91	11,87	14,12	15,04	17,01	18,42	24,93
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	7,14	14,56	18,32	18,44	21,62	21,92	22,61	27,50	28,15	28,19	28,42	30,81	33,30	43,40	53,60
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,05	0,07	0,10	0,11	0,18	0,23	0,27	0,30	0,42	0,47	0,58	0,64	0,81	0,96	1,12	1,33	1,65	2,21	4,25
Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi	Tutti i soggetti	63,68	76,14	79,04	80,86	81,67	83,33	84,43	85,26	85,64	86,13	86,92	87,23	88,08	89,89	90,43	91,20	92,17	93,54	95,54
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,58	1,49	2,15	2,81	3,66	4,58	5,50	5,80	7,54	11,65	15,37	17,43	23,53	30,39	39,79	64,11	99,63

Cluster 8 - Imprese che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,55	2,26	3,35	4,34	5,06	5,74	7,36	7,72	8,57	9,11	9,85	11,04	12,63	15,35	18,78	23,85
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,95	13,07	13,94	15,68	19,08	20,47	24,59	25,34	27,61	28,51	30,41	30,93	34,68	41,34	56,29
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,05	0,08	0,15	0,18	0,26	0,32	0,40	0,48	0,57	0,67	0,78	0,87	1,07	1,67	1,86	2,14	2,31	2,96	3,27
Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi	Tutti i soggetti	61,08	64,02	67,80	72,10	73,73	74,97	76,39	77,90	78,46	80,47	81,54	82,46	83,26	84,82	85,97	86,60	87,36	89,49	93,03
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,90	5,45	6,95	7,65	7,96	9,51	11,68	16,52	18,60	20,16	28,94	33,00	37,18	49,85	57,34	93,55	149,10

SUB ALLEGATO 18.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	30,00	60,00
2	Tutti i soggetti	30,00	60,00
3	Tutti i soggetti	30,00	60,00
4	Tutti i soggetti	30,00	60,00
5	Tutti i soggetti	30,00	60,00
6	Tutti i soggetti	30,00	60,00
7	Tutti i soggetti	30,00	60,00
8	Tutti i soggetti	30,00	60,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	4,13	49,00
2	Tutti i soggetti	3,97	54,00
3	Tutti i soggetti	3,97	48,00
4	Tutti i soggetti	3,27	61,00
5	Tutti i soggetti	3,38	34,00
6	Tutti i soggetti	3,97	79,00
7	Tutti i soggetti	4,25	64,00
8	Tutti i soggetti	3,27	57,00

SUB ALLEGATO 18.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,0690	1,2480	1,0561	-	-	1,0051	1,0004	-
CVPROD	1,0289	1,0092	1,0226	-	-	1,0477	1,0429	-
CVPROD, differenziale relativo alla tipologia di clientela "Commercianti all'ingrosso"	-0,0169	-	-	-	-	-0,0260	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	46.935,3506	47.346,2767	45.121,4912	-	25.849,8575	-	-	-
COSTI TOTALI	-	-	-	1,0396	1,0259	-	-	1,0350
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,4(*)	313,0063	259,4787	-	-	326,1014	362,9598	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,9(*)	-	-	-	-	-	-	0,2155	-
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 1](*)	-	-	6.448,3050	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili(*)	-	-	-	0,1287	-	-	-	0,1579

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **COSTI TOTALI** = CVPROD + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

Il differenziale territoriale riferito ad una variabile della funzione di ricavo è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 19

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM21E

COMMERCIO ALL'INGROSSO DI ALTRI PRODOTTI ALIMENTARI

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM21E, evoluzione dello studio UM21E.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM21E è quella relativa ai seguenti codici ATECO 2007:

- 46.31.20 - Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi conservati;
- 46.32.20 - Commercio all'ingrosso di prodotti di salumeria;
- 46.33.10 - Commercio all'ingrosso di prodotti lattiero-caseari e di uova;
- 46.33.20 - Commercio all'ingrosso di oli e grassi alimentari di origine vegetale o animale;
- 46.36.00 - Commercio all'ingrosso di zucchero, cioccolato, dolciumi e prodotti da forno;
- 46.37.02 - Commercio all'ingrosso di tè, cacao e spezie;
- 46.38.30 - Commercio all'ingrosso di pasti e piatti pronti;
- 46.38.90 - Commercio all'ingrosso di altri prodotti alimentari;
- 46.39.10 - Commercio all'ingrosso non specializzato di prodotti surgelati;
- 46.39.20 - Commercio all'ingrosso non specializzato di altri prodotti alimentari, bevande e tabacco.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM21E per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 13.701.

Nella prima fase di analisi 1.473 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 1.300 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locali destinate all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di mercato (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di offerta o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro Z);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 10.928.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 19.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 19.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo

selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dello studio sulla "Territorialità del livello delle retribuzioni"[9] che differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

Nella definizione della funzione di ricavo il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio".

Nel Sub Allegato 19.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 19.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[10].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[11].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[12]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 19.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Durata delle scorte[13];***
- ***Ricarico[14];***

---

[10] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[11] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo i;
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[12] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo i è calcolata nel seguente modo:

$$\text{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove n è il numero complessivo di gruppi omogenei.

[13] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

- ***Valore aggiunto lordo per addetto***[15].

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 19.C .

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[16] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[17] a livello provinciale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 19. D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 19.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[18] o indeterminato[19] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi***[20];
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[21];

[14] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

[15] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[16] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[17] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[18] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[19] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

[20] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

- ***Durata delle scorte*[22]*;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*[23];**
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*[24].**

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 19.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 19.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 19.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[25].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 2,5825).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

---

[21] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[22] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[23] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[24] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[25] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[25].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,9089).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[26] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[27], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[28].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[29] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

[26] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[27] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2 \times \text{soglia_massima} \times (\text{Esistenze iniziali} + \text{Costi acquisto materie prime} + \text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali} \times 365)]}{(2 \times \text{soglia_massima} + 365)}$$

[28] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[29]Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[28].

Tabella 1 - Coefficienti di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	75,82
2	80,02
3	78,02
4	83,28
5	81,27
6	76,09
7	77,73
8	77,28
9	83,28
10	70,10
11	80,96
12	82,69
13	74,87
14	83,26
15	76,98
16	78,02
17	74,06
18	83,30
19	71,97
20	77,30
21	70,74
22	71,87
23	70,96
24	81,97

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità"[30].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

[30] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

Tabella 2 - Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,0660
2	1,0555
3	1,0549
4	1,0612
5	1,1187
6	1,1215
7	1,0472
8	1,0896
9	1,0395
10	1,1263
11	1,0518
12	1,0248
13	1,0414
14	1,0386
15	1,0588
16	1,0430
17	1,0456
18	1,0492
19	1,0601
20	1,0614
21	1,0929
22	1,0692
23	1,0554
24	1,0359

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[31]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

[31] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 19.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 19.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- tipologia di vendita;
- tipologia di offerta.

La tipologia di vendita ha consentito di distinguere quelle imprese che effettuano prevalentemente vendita sul territorio, sia tramite venditori e/o agenti che senza il loro ausilio sia tramite telefono, fax, on line, ecc. (cluster 3, 8, 13, 17, 19, 20 e 21), piuttosto che tentata vendita e/o porta a porta (cluster 1, 5, 6, 7, 10 e 14), da quelle con vendita al banco (cluster 11) e a libero servizio (cash&carry) (cluster 4).

La tipologia di offerta ha permesso di contraddistinguere quelle imprese che presentano una particolare focalizzazione dell'assortimento su gelati (cluster 1, 8 e 21), uova (cluster 2 e 5), cioccolato e dolciumi (caramelle, confetti, ecc.) (cluster 6, 17 e 20), formaggi duri e semiduri (cluster 9), formaggi fusi, freschi e molli (cluster 14 e 18), pane e prodotti da forno (biscotteria, fette biscottate, crackers, ecc.) (cluster 10 e 23), latte (cluster 12), prodotti congelati e surgelati (carne, pesce, frutta, ortaggi, ecc.) (cluster 15 e 19), oli di oliva e altri oli e grassi vegetali (cluster 16), paste alimentari (semola, all'uovo, farcita, fresca) (cluster 22) e prosciutti e altri prodotti di salumeria (cluster 24).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA TENTATA VENDITA E/O PORTA A PORTA PER LO PIÙ DI GELATI

NUMEROSITÀ: 142

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta (97% dei ricavi); l'offerta comprende per lo più gelati (88% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (229 mq) e locali destinati ad uffici (37 mq).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (39% di persone e 27% di capitali) e nell'attività generalmente sono impiegati 4 addetti, di cui 2 dipendenti.

La clientela è rappresentata per lo più da comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (63% dei ricavi) e commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (nel 53% dei casi il 55% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese industriali (58% degli acquisti), imprese all'ingrosso (nel 33% dei casi il 75% degli acquisti) e produttori/coltivatori (nel 13% l'83%).

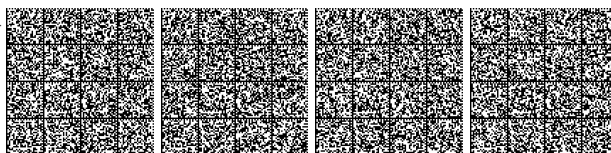
I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e 6 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate nel 47% dei casi.

CLUSTER 2 - INGROSSI CON OFFERTA PREVALENTE DI UOVA

NUMEROSITÀ: 195

I soggetti appartenenti al cluster presentano un'offerta prevalente di uova (94% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (94 mq), locali destinati ad uffici (18 mq nel 46% dei casi) e locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (109 mq nel 25%).

Le imprese del cluster sono per lo più ditte individuali (56% dei casi) e nell'attività generalmente sono impiegati 1 o 2 addetti.

Queste imprese effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (nel 92% dei casi il 95% dei ricavi) piuttosto che indiretta (tramite venditori e/o agenti) (nel 4% il 61%) e tramite telefono, fax, on line, ecc. (nel 6% il 66%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (49% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 49% dei casi il 32% dei ricavi), grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 31% il 37%) e commercianti all'ingrosso (nel 26% il 48%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da produttori/coltivatori (50% degli acquisti), imprese all'ingrosso (nel 38% dei casi il 70% degli acquisti) e imprese industriali (nel 14% il 50%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 3 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO DIRETTA (SENZA VENDITORI E/O AGENTI)

NUMEROSITÀ: 3.332

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (94% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (179 mq), locali destinati ad uffici (20 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (119 mq nel 17% dei casi).

Le imprese del cluster sono per lo più società (32% di capitali e 27% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 2 o 3 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

L'assortimento comprende per lo più prodotti per l'industria alimentare (lievito, aromi, estratti vegetali e animali, ecc.) (33% dei ricavi nel 14% dei casi), cereali e farine (frumento, riso, mais, amidi, semolini, ecc.) (29% nel 21%), prodotti conservati e/o in scatola diversi da frutta e ortaggi (27% nel 30%), tè, cacao, caffè, infusi e spezie (23% nel 19%), prosciutti e altri prodotti di salumeria (21% nel 25%), formaggi fusi, freschi e molli (21% nel 21%), formaggi duri e semiduri (18% nel 24%), altri derivati del latte (panna, burro, latte in polvere, caseina, ecc.) (19% nel 19%) e oli di oliva e altri oli e grassi vegetali (9% nel 27%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (39% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 47% dei casi il 56% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (nel 24% il 50%), grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 14% il 36%) e imprese industriali (nel 10% il 48%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (44% degli acquisti), imprese industriali (nel 38% dei casi il 73% degli acquisti) e produttori/coltivatori (nel 23% il 58%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 5 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

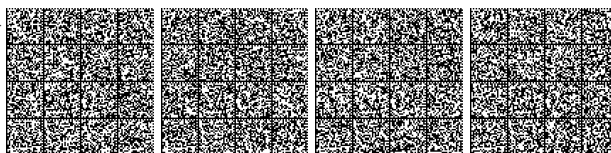
CLUSTER 4 - INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VENDITA A LIBERO SERVIZIO (CASH&CARRY)

NUMEROSITÀ: 227

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita a libero servizio (cash&carry) (93% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (312 mq), locali destinati ad uffici (28 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (436 mq nel 41% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (56% di capitali e 21% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 4 addetti, di cui 2 o 3 dipendenti.

L'assortimento comprende per lo più prosciutti e altri prodotti di salumeria (25% dei ricavi nel 37% dei casi), cioccolato e dolciumi (caramelle, confetti, ecc.) (22% nel 33%), prodotti conservati e/o in scatola diversi da frutta e ortaggi (21% nel 36%), formaggi fusi, freschi e molli (18% nel 28%), formaggi duri e semiduri (17% nel 32%), cereali e farine (frumento, riso, mais, amidi, semolini, ecc.) (16% nel 25%), sale e zucchero (13% nel 29%), oli di

oliva e altri oli e grassi vegetali (12% nel 40%), acqua e/o bevande analcoliche (12% nel 35%), vini e/o bevande alcoliche e superalcoliche (12% nel 34%) e paste alimentari (semola, all'uovo, farcita, fresca) (12% nel 30%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (45% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 43% dei casi il 44% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (nel 30% il 59%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 14% il 47%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (48% degli acquisti), imprese industriali (nel 39% dei casi il 72% degli acquisti) e produttori/coltivatori (nel 15% il 48%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 5 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA TENTATA VENDITA E/O PORTA A PORTA PER LO PIÙ DI UOVA

NUMEROSITÀ: 117

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta (96% dei ricavi); l'offerta comprende per lo più uova (95% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (84 mq), locali destinati ad uffici (23 mq nel 32% dei casi) e locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (145 mq nel 21%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (66% dei casi); nell'attività sono generalmente impiegati 1 o 2 addetti.

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (64% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (20%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 22% dei casi il 35% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da produttori/coltivatori (48% degli acquisti), imprese all'ingrosso (nel 48% dei casi il 69% degli acquisti) e imprese industriali (nel 18% il 70%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 6 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA TENTATA VENDITA E/O PORTA A PORTA PER LO PIÙ DI CIOCCOLATO E DOLCIUMI (CARAMELLE, CONFETTI, ECC.)

NUMEROSITÀ: 144

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta (97% dei ricavi); l'offerta comprende per lo più cioccolato e dolciumi (caramelle, confetti, ecc.) (87% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (78 mq) e locali destinati ad uffici (22 mq nel 38% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (76% dei casi); nell'attività è generalmente impiegato 1 addetto.

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (54% dei ricavi) e comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (40%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (54% degli acquisti) e imprese industriali (nel 38% dei casi il 75% degli acquisti).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 7 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA TENTATA VENDITA E/O PORTA A PORTA

NUMEROSITÀ: 976

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta (95% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (104 mq) e locali destinati ad uffici (24 mq nel 49% dei casi).

Le imprese del cluster sono per lo più ditte individuali (59% dei casi); nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

L'assortimento comprende per lo più prodotti per l'industria alimentare (lievito, aromi, estratti vegetali e animali, ecc.) (47% dei ricavi nell'11% dei casi), tè, cacao, caffè, infusi e spezie (32% nell'11%), prosciutti e altri prodotti di salumeria (27% nel 39%), formaggi fusi, freschi e molli (26% nel 38%), prodotti conservati e/o in scatola diversi da frutta e ortaggi (24% nel 24%), formaggi duri e semiduri (22% nel 39%), altri derivati del latte (panna, burro, latte in polvere, caseina, ecc.) (23% nel 30%) e cereali e farine (frumento, riso, mais, amidi, semolini, ecc.) (20% nell'11%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (56% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (29%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 17% dei casi il 23% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (44% degli acquisti), imprese industriali (nel 36% dei casi il 77% degli acquisti) e produttori/coltivatori (nel 23% il 67%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 8 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) PER LO PIÙ DI GELATI

NUMEROSITÀ: 133

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (95% dei ricavi nel 96% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (69% nel 5%); l'offerta comprende per lo più gelati (88% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono per lo più locali destinati a deposito/magazzino (137 mq nel 57% dei casi) e locali destinati ad uffici (24 mq nel 50%).

Le imprese del cluster sono sia ditte individuali (53% dei casi) sia società (27% di capitali e 20% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

La clientela è rappresentata per lo più da comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (61% dei ricavi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (nel 41% dei casi il 52% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (nell'11% l'80%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati per lo più da imprese industriali (nel 45% dei casi il 93% degli acquisti), imprese all'ingrosso (nel 44% l'88%) e produttori/coltivatori (nel 13% l'85%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate nel 25% dei casi.

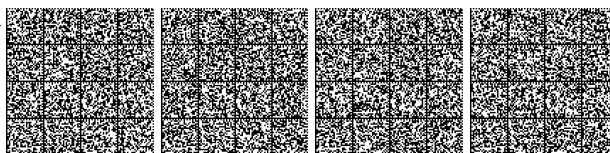
CLUSTER 9 - INGROSSI CON OFFERTA PREVALENTE DI FORMAGGI DURI E SEMIDURI

NUMEROSITÀ: 321

Le imprese del cluster presentano un'offerta prevalente di formaggi duri e semiduri (85% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (140 mq), locali destinati ad uffici (20 mq), locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (105 mq nel 28% dei casi) e locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (69 mq nel 13%).

Le imprese del cluster sono per lo più società (36% di capitali e 23% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

Queste imprese effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (87% dei ricavi nel 78% dei casi) piuttosto che tentata vendita e/o porta a porta (75% nel 18%) o vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (56% nel 10%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (39% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (nel 50% dei casi il 55% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 38% il 27%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 29% il 37%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati per lo più da produttori/coltivatori (nel 50% dei casi il 73% degli acquisti), imprese all'ingrosso (nel 44% il 53%), imprese industriali (nel 35% il 69%) e cooperative, consorzi, gruppi d'acquisto, unioni volontarie (nel 18% il 51%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 10 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA TENTATA VENDITA E/O PORTA A PORTA PER LO PIÙ DI PANE E PRODOTTI DA FORNO (BISCOTTERIA, FETTE BISCOTTATE, CRACKERS, ECC.)

NUMEROSITÀ: 154

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta (97% dei ricavi); l'offerta comprende per lo più pane e prodotti da forno (biscotteria, fette biscottate, crackers, ecc.) (91% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono per lo più locali destinati a deposito/magazzino (91 mq nel 47% dei casi) e locali destinati ad uffici (19 mq nel 29%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (84% dei casi); nell'attività è generalmente impiegato 1 addetto.

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (62% dei ricavi) e comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 48% dei casi il 63% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati per lo più da produttori/coltivatori (nel 40% dei casi il 91% degli acquisti), imprese all'ingrosso (nel 38% l'80%) e imprese industriali (nel 28% il 78%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 11 - INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VENDITA AL BANCO

NUMEROSITÀ: 226

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita al banco (92% dei ricavi); inoltre, nel 25% dei casi l'attività all'ingrosso è accompagnata dalla vendita al dettaglio con apposita licenza (23% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (188 mq), locali destinati ad uffici (17 mq) e locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (91 mq nel 46% dei casi).

Le imprese del cluster sono per lo più società (30% di capitali e 30% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 2 o 3 addetti, di cui 1 dipendente.

L'assortimento comprende per lo più cioccolato e dolciumi (caramelle, confetti, ecc.) (43% dei ricavi nel 28% dei casi), prosciutti e altri prodotti di salumeria (32% nel 27%), cereali e farine (frumento, riso, mais, amidi, semolini, ecc.) (32% nel 18%), oli di oliva e altri oli e grassi vegetali (27% nel 25%), formaggi fusi, freschi e molli (24% nel 21%), pane e prodotti da forno (biscotteria, fette biscottate, crackers, ecc.) (23% nel 12%), formaggi duri e semiduri (21% nel 25%), prodotti conservati e/o in scatola diversi da frutta e ortaggi (21% nel 23%), sale e zucchero (18% nel 17%), vini e/o bevande alcoliche e superalcoliche (15% nel 20%) e acqua e/o bevande analcoliche (11% nel 20%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (41% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 41% dei casi il 50% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (nel 27% il 54%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (43% degli acquisti), imprese industriali (nel 41% dei casi il 71% degli acquisti) e produttori/coltivatori (nel 23% il 51%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 12 - INGROSSI CON OFFERTA PREVALENTE DI LATTE

NUMEROSITÀ: 212

Le imprese del cluster presentano un'offerta prevalente di latte fresco (66% dei ricavi), nel 51% dei casi latte a lunga conservazione (36% dei ricavi) e talvolta formaggi fusi, freschi e molli (11% dei ricavi nel 35% dei casi) e altri derivati del latte (panna, burro, latte in polvere, caseina, ecc.) (11% nel 47%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (116 mq) e locali destinati ad uffici (20 mq).

Si tratta per lo più di società (36% di capitali e 27% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti, di cui 1 o 2 dipendenti.

Queste imprese effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (92% dei ricavi nel 63% dei casi) piuttosto che indiretta (tramite venditori e/o agenti) (68% nel 12%) o tentata vendita e/o porta a porta (85% nel 34%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (43% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 33% dei casi il 32% dei ricavi), grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 28% il 30%), imprese industriali (nel 21% l'84%) e commercianti all'ingrosso (nel 20% il 56%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati per lo più da produttori/coltivatori (nel 41% dei casi l'88% degli acquisti), imprese industriali (nel 32% l'86%), imprese all'ingrosso (nel 30% il 65%) e cooperative, consorzi, gruppi d'acquisto, unioni volontarie (nel 12% il 71%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate nel 25% dei casi.

CLUSTER 13 - INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VENDITA SUL TERRITORIO SIA TRAMITE VENDITORI E/O AGENTI SIA TRAMITE TELEFONO, FAX, ON LINE, ECC.

NUMEROSITÀ: 1.209

I soggetti appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (80% dei ricavi nell'81% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (63% nel 33%). Queste imprese in genere si avvalgono dell'ausilio di 2 o 3 agenti/rappresentanti e nel 17% dei casi di 2 o 3 venditori diretti.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (445 mq), locali destinati ad uffici (61 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (204 mq nel 18% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (63% di capitali e 25% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 5 o 6 addetti, di cui 4 dipendenti.

L'assortimento comprende per lo più prodotti conservati e/o in scatola diversi da frutta e ortaggi (21% dei ricavi nel 34% dei casi), prosciutti e altri prodotti di salumeria (20% nel 33%), formaggi fusi, freschi e molli (19% nel 27%), cereali e farine (frumento, riso, mais, amidi, semolini, ecc.) (17% nel 27%), formaggi duri e semiduri (16% nel 29%), tè, cacao, caffè, infusi e spezie (15% nel 24%), cioccolato e dolciumi (caramelle, confetti, ecc.) (13% nel 24%), altri derivati del latte (panna, burro, latte in polvere, caseina, ecc.) (12% nel 27%), acqua e/o bevande analcoliche (12% nel 21%), paste alimentari (semola, all'uovo, farcita, fresca) (11% nel 25%), vini e/o bevande alcoliche e superalcoliche (11% nel 22%), oli di oliva e altri oli e grassi vegetali (9% nel 32%) e sale e zucchero (8% nel 25%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (36% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 54% dei casi il 52% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (nel 34% il 37%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 26% il 33%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati per lo più da imprese all'ingrosso (nel 55% dei casi il 55% degli acquisti), imprese industriali (nel 52% il 76%) e produttori/coltivatori (nel 28% il 61%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate nel 23% dei casi.

CLUSTER 14 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA TENTATA VENDITA E/O PORTA A PORTA PER LO PIÙ DI FORMAGGI FUSI, FRESCHI E MOLLI

NUMEROSITÀ: 423

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta (96% dei ricavi); l'offerta comprende per lo più formaggi fusi, freschi e molli (82% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (42 mq) e locali destinati ad uffici (22 mq nel 33% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (76% dei casi); nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti.

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (61% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (26%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 17% dei casi il 31% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati per lo più da imprese all'ingrosso (nel 51% dei casi il 74% degli acquisti), imprese industriali (nel 34% l'84%) e produttori/coltivatori (nel 32% l'82%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 15 - INGROSSI CON OFFERTA PREVALENTE DI PRODOTTI CONGELATI E SURGELATI (CARNE, PESCE, FRUTTA, ORTAGGI, ECC.)

NUMEROSITÀ: 263

Le imprese del cluster presentano un'offerta prevalente di prodotti congelati e surgelati (carne, pesce, frutta, ortaggi, ecc.) (90% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (157 mq) e locali destinati ad uffici (20 mq).

Si tratta per lo più di società (35% di capitali e 21% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 2 o 3 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

Queste imprese effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (89% dei ricavi nel 71% dei casi) piuttosto che tentata vendita e/o porta a porta (86% nel 28%) o vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (67% nel 10%).

La clientela è rappresentata per lo più da comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (48% dei ricavi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (nel 50% dei casi il 56% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (nel 21% il 51%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 18% il 35%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (52% degli acquisti), imprese industriali (nel 34% dei casi l'82% degli acquisti) e produttori/coltivatori (nel 14% il 63%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate nel 21% dei casi.

CLUSTER 16 - INGROSSI CON OFFERTA PREVALENTE DI OLI DI OLIVA E ALTRI OLI E GRASSI VEGETALI

NUMEROSITÀ: 411

Le imprese del cluster presentano un'offerta prevalente di oli di oliva e altri oli e grassi vegetali (92% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (154 mq), locali destinati ad uffici (23 mq), locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (153 mq nel 38% dei casi) e locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (58 mq nel 20%).

Si tratta per lo più di società (43% di capitali e 23% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

Queste imprese effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (90% dei ricavi nell'84% dei casi) piuttosto che indiretta (tramite venditori e/o agenti) (40% nel 17%) o tramite telefono, fax, on line, ecc. (64% nel 19%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti all'ingrosso (nel 45% dei casi il 63% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 44% il 41%), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (nel 43% il 42%), imprese industriali (nel 20% il 57%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 18% il 40%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati per lo più da produttori/coltivatori (nel 54% dei casi il 68% degli acquisti), imprese all'ingrosso (nel 46% il 67%), imprese industriali (nel 25% il 62%) e cooperative, consorzi, gruppi d'acquisto, unioni volontarie (nel 14% il 43%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate nel 51% dei casi e 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate nel 23%.

CLUSTER 17 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO INDIRETTA (TRAMITE VENDITORI E/O AGENTI) PER LO PIÙ DI CIOCCOLATO E DOLCIUMI (CARAMELLE, CONFETTI, ECC.)

NUMEROSITÀ: 177

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (83% dei ricavi), in genere con l'ausilio di 3 o 4 agenti/rappresentanti e nel 15% dei casi di 1 o 2 venditori diretti; l'offerta comprende per lo più cioccolato e dolciumi (caramelle, confetti, ecc.) (78% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (492 mq), locali destinati ad uffici (61 mq) e locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (139 mq nel 24% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (53% di capitali e 32% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 4 o 5 addetti, di cui 3 dipendenti.

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (43% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (29%), commercianti all'ingrosso (nel 40% dei casi il 34% dei ricavi), grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 34% il 26%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati per lo più da imprese industriali (nel 57% dei casi l'84% degli acquisti), imprese all'ingrosso (nel 50% il 57%) e produttori/coltivatori (nel 19% il 78%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 18 - INGROSSI CON OFFERTA PREVALENTE DI FORMAGGI FUSI, FRESCHI E MOLLI

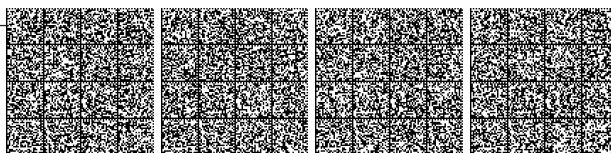
NUMEROSITÀ: 388

I soggetti appartenenti al cluster presentano un'offerta prevalente di formaggi fusi, freschi e molli (82% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (69 mq) e locali destinati ad uffici (27 mq nel 47% dei casi).

Le imprese del cluster sono per lo più ditte individuali (57% dei casi) e nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

Queste imprese effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (nel 93% dei casi il 95% dei ricavi) piuttosto che indiretta (tramite venditori e/o agenti) (nell'11% il 51%) e tramite telefono, fax, on line, ecc. (nel 5% il 72%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (49% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 53% dei casi il 52% dei ricavi), grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 21% il 43%) e commercianti all'ingrosso (nel 20% il 46%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati per lo più da imprese all'ingrosso (nel 45% dei casi il 73% degli acquisti), produttori/coltivatori (nel 41% il 78%) e imprese industriali (nel 30% l'84%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 19 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO INDIRETTA (TRAMITE VENDITORI E/O AGENTI) PER LO PIÙ DI PRODOTTI CONGELATI E SURGELATI (CARNE, PESCE, FRUTTA, ORTAGGI, ECC.)

NUMEROSITÀ: 133

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (78% dei ricavi), in genere con l'ausilio di 3 agenti/rappresentanti e nel 18% dei casi di 2 venditori diretti; l'offerta comprende per lo più prodotti congelati e surgelati (carne, pesce, frutta, ortaggi, ecc.) (82% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (421 mq), locali destinati ad uffici (75 mq) e locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (111 mq nel 17% dei casi).

Le imprese del cluster sono quasi esclusivamente società (62% di capitali e 29% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 6 addetti, di cui 5 dipendenti.

La clientela è rappresentata per lo più da comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (50% dei ricavi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (32%), grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 29% dei casi il 29% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (nel 20% il 27%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati per lo più da imprese industriali (nel 55% dei casi l'87% degli acquisti), imprese all'ingrosso (nel 46% il 66%) e produttori/coltivatori (nel 23% il 70%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 3 o 4 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e 4 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate nel 40% dei casi.

CLUSTER 20 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) PER LO PIÙ DI CIOCCOLATO E DOLCIUMI (CARAMELLE, CONFETTI, ECC.)

NUMEROSITÀ: 412

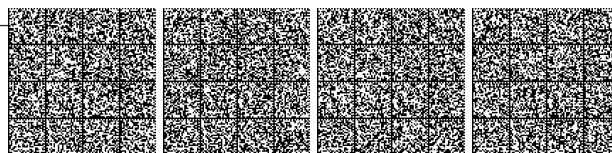
Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (94% dei ricavi nel 97% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (62% nel 6%); l'offerta comprende per lo più cioccolato e dolciumi (caramelle, confetti, ecc.) (85% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (135 mq) e locali destinati ad uffici (14 mq).

Le imprese del cluster sono sia ditte individuali (55% dei casi) sia società (28% di persone e 17% di capitali); nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti.

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (48% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (33%) e commercianti all'ingrosso (nel 16% dei casi il 47% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese all'ingrosso (46% degli acquisti), imprese industriali (nel 42% dei casi il 79% degli acquisti) e produttori/coltivatori (nel 15% il 70%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 21 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO INDIRETTA (TRAMITE VENDITORI E/O AGENTI) PER LO PIÙ DI GELATI

NUMEROSITÀ: 133

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (83% dei ricavi), in genere con l'ausilio di 4 agenti/rappresentanti e nel 18% dei casi di 3 o 4 venditori diretti; l'offerta comprende per lo più gelati (80% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (616 mq) e locali destinati ad uffici (86 mq).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (53% di capitali e 32% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 8 addetti, di cui 6 dipendenti.

La clientela è rappresentata per lo più da comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (71% dei ricavi), commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (nel 45% dei casi il 43% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (nell'11% il 43%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere da imprese industriali (48% degli acquisti), imprese all'ingrosso (nel 29% dei casi il 65% degli acquisti) e produttori/coltivatori (nel 13% il 94%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 5 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e 4 o 5 automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 e fino a 12 tonnellate.

CLUSTER 22 - INGROSSI CON OFFERTA PREVALENTE DI PASTE ALIMENTARI (SEMOLA, ALL'UOVO, FARCITA, FRESCA)

NUMEROSITÀ: 180

Le imprese del cluster presentano un'offerta prevalente di paste alimentari (semola, all'uovo, farcita, fresca) (84% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (126 mq) e locali destinati ad uffici (31 mq nel 52% dei casi).

Le imprese del cluster sono sia ditte individuali (50% dei casi) sia società (27% di capitali e 23% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti.

Queste imprese effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (nel 71% dei casi il 92% dei ricavi) piuttosto che indiretta (tramite venditori e/o agenti) (nel 18% il 51%), tentata vendita e/o porta a porta (nel 21% l'81%) o vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (nel 9% il 69%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (55% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 40% dei casi il 41% dei ricavi), grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 29% il 47%) e commercianti all'ingrosso (nel 21% il 45%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati per lo più da imprese all'ingrosso (nel 40% dei casi il 76% degli acquisti), imprese industriali (nel 39% il 90%) e produttori/coltivatori (nel 23% il 94%).

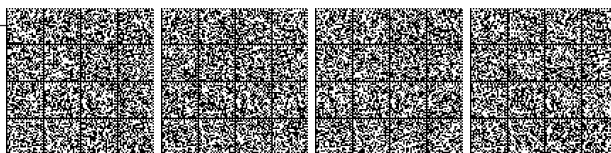
I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 23 - INGROSSI CON OFFERTA PREVALENTE DI PANE E PRODOTTI DA FORNO (BISCOTTERIA, FETTE BISCOTTATE, CRACKERS, ECC.)

NUMEROSITÀ: 375

Le imprese del cluster presentano un'offerta prevalente di pane e prodotti da forno (biscotteria, fette biscottate, crackers, ecc.) (92% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono per lo più locali destinati a deposito/magazzino (200 mq nel 55% dei casi) e locali destinati ad uffici (35 mq nel 53%).

Le imprese del cluster sono sia ditte individuali (50% dei casi) sia società (29% di capitali e 21% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

Queste imprese effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (nell'86% dei casi il 94% dei ricavi) piuttosto che indiretta (tramite venditori e/o agenti) (nel 20% il 62%) o tramite telefono, fax, on line, ecc. (nell'8% il 69%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (49% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 41% dei casi il 49% dei ricavi), grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 25% il 59%) e commercianti all'ingrosso (nel 21% il 56%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati per lo più da imprese all'ingrosso (nel 41% dei casi il 76% degli acquisti), produttori/coltivatori (nel 33% l'88%) e imprese industriali (nel 28% l'84%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 24 - INGROSSI CON OFFERTA PREVALENTE DI PROSCIUTTI E ALTRI PRODOTTI DI SALUMERIA

NUMEROSITÀ: 522

Le imprese del cluster presentano un'offerta prevalente di prosciutti e altri prodotti di salumeria (85% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (101 mq), locali destinati ad uffici (16 mq) e locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (84 mq nel 19% dei casi).

Si tratta per lo più di società (29% di capitali e 28% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

Queste imprese effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (nell'80% dei casi il 91% dei ricavi) piuttosto che indiretta (tramite venditori e/o agenti) (nel 22% il 53%), tramite telefono, fax, on line, ecc. (nel 7% il 71%) o tentata vendita e/o porta a porta (nell'11% l'82%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (compresi ambulanti) (41% dei ricavi), comunità, alberghi, bar, ristoranti, catering, ecc. (nel 46% dei casi il 42% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (nel 30% il 64%), grande distribuzione e distribuzione organizzata (nel 19% il 39%) e imprese industriali (nel 12% il 65%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati per lo più da imprese all'ingrosso (nel 49% dei casi il 78% degli acquisti), imprese industriali (nel 42% l'87%) e produttori/coltivatori (nel 24% il 76%).

I mezzi di trasporto sono rappresentati per lo più da 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

SUB ALLEGATO 19.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Intercetta	-203,46824865	-470,79733093	-17,28918930	-167,36022131	-496,12549733	-81,35620453	-32,04233256	-192,41401940
Costi e spese specifici: Costi per provvigioni di vendita e rimborsi spese corrisposti	-0,00000959	-0,00000358	-0,00001089	-0,00000664	-0,00001134	-0,00002169	-0,00001792	-0,00001445
Tipologia di vendita: Tentata vendita e/o porta a porta	0,60545187	0,25370964	0,29174922	0,28449228	0,61710158	0,66372629	0,64300378	0,24493811
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti)	0,27812843	0,31404144	0,34840455	0,28089187	0,27410509	0,30015863	0,29364660	0,32601960
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)	0,20072061	0,19433623	0,20829705	0,24599642	0,21880848	0,22336258	0,22839000	0,18264727
Tipologia di vendita: Vendita al banco	0,26940498	0,23351195	0,32247191	0,17566813	0,23544040	0,28093334	0,31561784	0,27205951
Tipologia di vendita: Vendita a libero servizio (cash&carry)	0,29320418	0,28841535	0,28401842	3,56526021	0,22680352	0,27085419	0,27724364	0,29841368
Tipologia di offerta: Prosciutti e altri prodotti di salumeria	0,02507855	0,03456662	0,03422633	0,02575737	0,02081639	0,04577251	0,05131322	0,04005771
Tipologia di offerta: Paste alimentari (semola, all'uovo, farcita, fresca)	0,01926270	-0,02308239	0,05001369	0,02042608	-0,01997392	0,03336436	0,07174906	0,01957095
Tipologia di offerta: Prodotti congelati e surgelati (carne, pesce, frutta, ortaggi, ecc.)	0,33076841	0,00279436	0,03965092	-0,01214041	-0,02396341	0,03150077	0,02536602	0,31463845
Tipologia di offerta: Gelati	3,94274080	0,04469539	0,00528518	0,03601583	0,01068987	0,00226418	-0,00545611	3,99868644
Tipologia di offerta: Uova	0,02118575	9,69498106	0,01761907	-0,03885085	9,79462657	-0,00842370	0,01950076	0,03274420
Tipologia di offerta: Latte fresco	0,04188784	-0,49162324	0,00241147	0,02670733	-0,48199833	0,05102720	0,08875085	0,01813018
Tipologia di offerta: Latte a lunga conservazione	0,05206994	-0,60693792	0,05973120	0,03053716	-0,64367754	0,05496347	0,08341565	0,07934734
Tipologia di offerta: Formaggi fusi, freschi e molli	-0,00921159	-0,01004333	0,00678035	0,05477531	-0,04320596	-0,00126561	0,01154664	0,02365364
Tipologia di offerta: Formaggi duri e semiduri	0,04911535	-0,01930387	0,02930487	-0,02199084	-0,00542945	0,05713600	0,06584821	0,03578402
Tipologia di offerta: Oli di oliva ed altri oli e grassi vegetali	0,06573336	-0,00416747	0,06756198	0,07326402	0,01223913	0,07463826	0,06594184	0,04975016
Tipologia di offerta: Pane e prodotti da forno (biscotteria, fette biscottate, crackers, ecc.)	0,11064099	-0,02416532	0,01735956	0,02232700	-0,02775808	-0,07914595	0,03549139	0,11450113
Tipologia di offerta: Cioccolato e dolciumi (caramelle, confetti, ecc.)	0,05757192	0,04052970	0,04110322	0,08341682	0,04411964	1,12603824	0,05117577	0,06284333
Addetti all'attività di vendita: Agenti/rappresentanti	-0,07040423	-0,02347945	-0,08558658	-0,05199813	-0,09727330	-0,08502862	-0,16305708	-0,22739729

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16
Intercetta	-58,13739155	-116,25524174	-108,79400374	-147,91752270	-11,43014896	-62,29912067	-136,59488359	-117,58972963
Costi e spese specifici: Costi per provvigioni di vendita e rimborsi spese corrisposti	-0,00001070	-0,00003102	-0,00000715	-0,00000886	0,00000922	-0,00002443	-0,00003863	-0,00001112
Tipologia di vendita: Tentata vendita e/o porta a porta	0,32767881	0,63679671	0,31105777	0,38305916	0,18389039	0,61249498	0,33946983	0,28384402
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti)	0,31025957	0,27733276	0,30199606	0,29688479	0,17375874	0,27986083	0,31781804	0,30371251
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)	0,21926258	0,22983110	0,23078076	0,22472620	0,27549385	0,21744262	0,19111828	0,21224683
Tipologia di vendita: Vendita al banco	0,31409513	0,31131461	2,31217096	0,29593115	0,21890930	0,32784237	0,26149504	0,25492898
Tipologia di vendita: Vendita a libero servizio (cash&carry)	0,25299435	0,27464342	0,15776141	0,24663547	0,22746340	0,29985062	0,22072342	0,19529225
Tipologia di offerta: Prosciutti e altri prodotti di salumeria	-0,15366909	0,04805600	0,03705806	-0,03032131	0,03289618	-0,05929524	0,00255317	0,00906170
Tipologia di offerta: Paste alimentari (semola, all'uovo, farcita, fresca)	0,04218022	-0,18473926	0,03421063	0,02860933	0,06938806	0,03539982	0,01435211	-0,07747383
Tipologia di offerta: Prodotti congelati e surgelati (carne, pesce, frutta, ortaggi, ecc.)	0,04808313	0,05182333	-0,03284309	0,03106468	0,04547155	0,02512426	2,69874599	-0,00987492
Tipologia di offerta: Gelati	0,01556270	0,08115753	-0,02163415	0,02761258	0,03009333	-0,00963707	0,34584014	0,03149823
Tipologia di offerta: Uova	-0,02435279	-0,04024521	-0,06527299	-0,42558324	0,02557735	-0,03464432	-0,00938142	-0,02338756
Tipologia di offerta: Latte fresco	-0,01850009	0,02809362	0,02762418	3,23543179	0,04756451	-0,14501660	0,01157581	0,03679343
Tipologia di offerta: Latte a lunga conservazione	-0,02307722	0,00664275	0,01948614	2,82137313	0,03432859	-0,18830415	0,06827117	0,05227515
Tipologia di offerta: Formaggi fusi, freschi e molli	-0,29189740	0,01207782	0,03974121	-0,17365969	0,02040339	0,81852144	0,02477857	0,03665742
Tipologia di offerta: Formaggi duri e semiduri	1,06906814	0,04487464	0,01374075	0,00135606	0,03299945	-0,22631867	0,05658447	0,04495793
Tipologia di offerta: Oli di oliva ed altri oli e grassi vegetali	0,05513695	0,07948719	0,12117301	0,06292143	0,08474732	0,07418196	0,00010574	2,26796530
Tipologia di offerta: Pane e prodotti da forno (biscotteria, fette biscottate, crackers, ecc.)	0,02198609	1,87419425	0,04744513	0,00867605	0,04278755	0,04984783	0,06494957	0,03949242
Tipologia di offerta: Cioccolato e dolciumi (caramelle, confetti, ecc.)	0,05258556	-0,07145628	0,11971244	0,05820850	0,04357861	0,05872381	0,06300334	0,06154013
Addetti all'attività di vendita: Agenti/rappresentanti	0,00647028	-0,32471197	0,05751887	-0,05958524	0,24728234	-0,11473533	-0,05523023	-0,03120395

VARIABILE	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23	CLUSTER 24
Intercetta	-54,37558258	-48,77333443	-118,07644620	-63,52796352	-167,21596673	-122,64206235	-101,21652200	-44,84130574
Costi e spese specifici: Costi per provvigioni di vendita e rimborsi spese corrisposti	0,00001218	-0,00001557	0,00000201	-0,00001189	0,00006889	-0,00001212	-0,00002043	-0,00001069
Tipologia di vendita: Tentata vendita e/o porta a porta	0,20860430	0,24270404	0,22768134	0,29114847	0,18861428	0,32657579	0,25161467	0,29434825
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti)	0,20081474	0,31877958	0,20937340	0,34382568	0,18644624	0,30212484	0,29940030	0,31645061
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)	0,32810245	0,19721305	0,31570277	0,19632786	0,30318408	0,20545695	0,21621850	0,20584663
Tipologia di vendita: Vendita al banco	0,23302794	0,31137094	0,18140924	0,27793582	0,19247009	0,30626507	0,28194510	0,26880439
Tipologia di vendita: Vendita a libero servizio (cash&carry)	0,25419508	0,29192527	0,22953748	0,25574320	0,23232171	0,20116774	0,25954212	0,22653938
Tipologia di offerta: Prosciutti e altri prodotti di salumeria	0,03828210	-0,05259724	-0,00437735	0,05993997	0,02180178	-0,02597041	0,05851919	0,73001678
Tipologia di offerta: Paste alimentari (semola, all'uovo, farcita, fresca)	0,01978813	0,03764445	0,01087240	0,02279323	0,00538120	2,58825990	-0,18724860	-0,02981072
Tipologia di offerta: Prodotti congelati e surgelati (carne, pesce, frutta, ortaggi, ecc.)	0,02253334	0,05241598	2,44726259	0,05707432	0,35809945	0,01203923	0,08111529	0,00931225
Tipologia di offerta: Gelati	0,03093369	0,02409768	0,56720372	0,04064826	3,63636652	0,01501048	0,11344179	0,01981046
Tipologia di offerta: Uova	0,01961145	-0,00717275	0,00200104	0,00683700	0,08069472	-0,04200093	-0,03052649	0,01560762
Tipologia di offerta: Latte fresco	0,06172239	-0,16883452	0,04561959	0,02362677	0,05494174	0,02109769	0,01037868	-0,04299892
Tipologia di offerta: Latte a lunga conservazione	0,02187085	-0,16602647	0,02832002	0,07114259	0,01565634	-0,02015849	0,02494170	-0,03707521
Tipologia di offerta: Formaggi fusi, freschi e molli	0,02781510	0,85227405	0,02570817	0,03042517	0,01313299	0,02236178	0,04501617	-0,08219099
Tipologia di offerta: Formaggi duri e semiduri	0,04548004	-0,23528216	0,05436947	0,04335450	0,04488715	0,04802683	0,03451734	-0,11362748
Tipologia di offerta: Oli di oliva ed altri oli e grassi vegetali	0,06736070	0,05828826	0,01251930	0,06010901	0,05594884	-0,05038250	0,06284344	0,02877627
Tipologia di offerta: Pane e prodotti da forno (biscotteria, fette biscottate, crackers, ecc.)	-0,02740199	0,04643926	0,06681430	-0,08585880	0,13157870	-0,15655620	1,90434178	0,04316699
Tipologia di offerta: Cioccolato e dolciumi (caramelle, confetti, ecc.)	0,98943282	0,05643612	0,04870368	1,10816126	0,03799789	0,04258400	-0,08569756	0,06547820
Addetti all'attività di vendita: Agenti/rappresentanti	0,50049713	-0,00406428	0,23640679	-0,04211526	0,00721294	-0,09120551	-0,15739431	-0,01721750

SUB ALLEGATO 19.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[32]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[32]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[33]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[34]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[35]).

---

[32] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[33] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[34] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[35] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[36];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[36] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

---

[36] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 19.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Ingrossi che effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta per lo più di gelati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	1,97	3,70	4,59	5,84	7,87	9,83	12,75	15,79	18,84	20,15	23,92	28,15	33,00	37,03	40,53	59,91	65,48	84,68

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,12	1,13	1,17	1,19	1,21	1,21	1,22	1,24	1,25	1,27	1,29	1,30	1,33	1,35	1,37	1,40	1,42	1,48	1,55
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,22	1,25	1,30	1,30	1,34	1,35	1,36	1,39	1,41	1,42	1,42	1,44	1,47	1,48	1,50	1,51	1,53	1,55	1,61
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	5,16	12,62	16,21	20,82	23,43	24,79	27,96	30,48	33,90	36,11	38,07	39,25	42,16	44,97	47,05	50,90	59,60	62,13	85,25
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4,58	18,46	26,18	27,23	30,76	31,82	34,90	35,95	39,55	40,23	44,69	46,87	49,99	52,04	55,91	64,37	65,60	69,23	79,22

Cluster 2 - Ingrossi con offerta prevalente di uova

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,69	2,06	2,77	3,50	4,76	6,08	7,83	9,55	10,69	11,84	13,89	16,32	21,01	26,04	30,25	40,18	58,77

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,92	1,06	1,13	1,15	1,17	1,18	1,21	1,22	1,24	1,25	1,26	1,26	1,27	1,29	1,32	1,34	1,41	1,43	1,51
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,05	1,12	1,14	1,15	1,18	1,19	1,21	1,22	1,23	1,24	1,26	1,28	1,29	1,32	1,33	1,34	1,37	1,45	1,49
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-8,79	3,22	5,41	6,72	8,29	9,64	11,32	13,68	15,68	17,30	18,40	19,38	21,36	23,90	25,41	30,27	31,73	35,95	44,05
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,02	4,97	8,16	11,96	14,46	17,18	19,87	21,06	24,93	26,00	29,24	31,87	34,29	37,32	39,25	41,06	44,78	63,73	89,28

Cluster 3 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	2,94	6,90	11,24	15,20	19,92	25,31	31,37	37,83	44,83	52,46	62,39	74,03	88,05	108,46	134,39	184,27	333,38

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,05	1,09	1,11	1,13	1,15	1,16	1,18	1,19	1,21	1,23	1,26	1,28	1,31	1,35	1,39	1,46	1,54	1,69	2,12
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,10	1,15	1,17	1,20	1,22	1,24	1,26	1,28	1,30	1,32	1,35	1,38	1,41	1,47	1,52	1,61	1,72	1,93	2,43
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,18	5,66	9,49	12,67	14,94	17,18	19,21	21,82	24,32	26,40	28,61	30,68	33,19	35,81	38,90	42,89	47,22	54,20	67,77
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,21	5,77	10,88	15,24	18,57	21,09	24,24	27,45	29,81	32,56	35,35	38,04	40,95	44,20	47,44	52,62	58,92	67,87	88,13

Cluster 4 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita a libero servizio (cash&carry)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	6,13	13,73	23,73	33,70	38,86	44,05	47,99	58,66	65,37	70,92	80,33	84,57	95,96	115,61	136,82	159,40	178,86	220,75

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,05	1,08	1,09	1,09	1,10	1,11	1,13	1,14	1,15	1,17	1,18	1,20	1,21	1,22	1,23	1,27	1,33	1,37	1,60
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,88	1,06	1,11	1,16	1,16	1,17	1,20	1,22	1,25	1,26	1,27	1,29	1,33	1,35	1,38	1,41	1,53	1,71	2,29
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	8,10	16,15	18,87	22,44	25,11	27,61	29,31	30,85	31,76	35,52	37,24	38,57	42,04	43,20	46,85	50,07	56,76	69,72	87,81
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-45,24	-2,82	10,95	17,21	21,28	26,70	32,08	35,39	37,06	40,28	41,55	44,13	47,27	48,77	54,89	56,92	77,55	87,76	93,60

Cluster 5 - Ingrossi che effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta per lo più di uova

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,39	2,46	3,62	4,42	5,87	7,44	8,27	9,10	10,61	14,42	19,59	20,10	22,56	26,67	34,62	39,43	52,49	136,00

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,89	1,06	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,22	1,23	1,25	1,28	1,30	1,33	1,36	1,41	1,51
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,07	1,16	1,18	1,19	1,20	1,21	1,21	1,23	1,23	1,24	1,26	1,27	1,28	1,28	1,29	1,36	1,42	1,50	1,53
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-12,04	2,49	4,32	5,60	6,49	9,20	11,77	11,97	13,31	14,39	16,96	17,69	18,67	22,17	25,98	27,90	31,14	35,01	72,76
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2,71	4,34	12,55	13,51	15,66	18,74	19,58	21,28	22,65	24,42	25,43	27,83	35,09	35,62	38,18	40,22	41,66	46,31	55,15

Cluster 6 - Ingrossi che effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta per lo più di cioccolato e dolciumi (caramelle, confetti, ecc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,93	4,13	8,20	15,45	20,67	25,64	32,68	42,41	49,83	64,05	70,53	91,78	105,74	116,79	128,25	158,68	371,32	659,18

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,09	1,15	1,17	1,19	1,21	1,22	1,25	1,26	1,27	1,30	1,31	1,32	1,34	1,36	1,41	1,43	1,50	1,54	2,04
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,13	1,19	1,21	1,26	1,28	1,29	1,29	1,31	1,31	1,33	1,35	1,39	1,40	1,46	1,51	1,54	1,56	1,61	1,78
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,26	6,52	6,87	8,32	9,21	10,47	11,59	14,03	14,64	16,46	18,30	19,27	20,87	22,61	24,89	27,75	30,05	32,99	35,54
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2,00	5,60	8,28	9,86	11,03	11,82	13,43	14,98	16,71	18,56	19,85	21,41	23,95	25,56	26,12	29,32	32,38	34,39	38,95

Cluster 7 - Ingrossi che effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	2,16	4,55	7,02	9,97	12,47	16,36	18,95	23,27	28,21	33,90	39,36	48,35	59,06	72,81	94,25	141,24	212,72

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,07	1,10	1,12	1,14	1,16	1,17	1,20	1,21	1,23	1,25	1,27	1,29	1,31	1,32	1,36	1,38	1,43	1,55	1,80
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,12	1,15	1,18	1,20	1,22	1,24	1,26	1,28	1,30	1,31	1,33	1,35	1,38	1,41	1,44	1,48	1,56	1,67	1,91
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	2,44	7,96	11,04	12,72	15,06	16,73	18,42	19,93	21,45	22,94	24,04	25,86	27,95	30,62	33,46	34,99	39,91	45,35	53,24
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5,41	12,16	15,09	17,13	19,51	21,15	22,71	24,47	26,47	28,11	30,04	32,32	34,25	36,46	39,23	42,42	46,54	51,48	59,74

Cluster 8 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) per lo più di gelati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,79	1,40	3,69	5,54	7,71	9,87	12,11	18,16	20,88	28,77	36,77	40,09	49,26	58,77	69,42	117,81	237,43

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,10	1,11	1,14	1,15	1,17	1,18	1,19	1,21	1,22	1,23	1,25	1,28	1,30	1,35	1,37	1,40	1,49	1,62	1,72
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,13	1,23	1,25	1,26	1,29	1,30	1,32	1,36	1,42	1,43	1,45	1,48	1,59	1,63	1,67	1,78	1,88	1,94	2,29
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,87	3,41	10,09	12,54	14,29	16,47	17,94	18,67	20,08	21,68	24,19	25,30	29,66	31,80	34,72	36,87	41,96	52,30	64,30
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-60,23	4,69	12,02	13,16	17,70	22,22	22,72	23,77	24,99	28,11	29,46	33,66	41,37	43,93	45,22	55,78	57,02	60,46	74,22

Cluster 9 - Ingrossi con offerta prevalente di formaggi duri e semiduri

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	2,43	4,39	7,92	11,93	17,03	21,00	26,76	37,64	46,49	53,76	71,49	85,56	102,28	126,97	180,33	251,73	406,90

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,06	1,11	1,12	1,15	1,17	1,19	1,21	1,22	1,25	1,27	1,28	1,29	1,31	1,34	1,37	1,39	1,46	1,60	1,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,01	1,05	1,07	1,08	1,10	1,11	1,13	1,14	1,16	1,18	1,19	1,22	1,24	1,26	1,29	1,33	1,40	1,46	1,56
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-1,28	1,19	5,60	8,31	11,67	13,51	15,16	18,80	21,12	22,74	25,19	26,97	28,50	30,33	32,59	35,66	39,64	50,82	57,57
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-5,48	2,40	8,32	13,62	16,30	19,41	23,80	26,76	29,30	31,89	34,78	37,88	40,72	42,58	48,40	54,02	62,48	70,36	101,14

Cluster 10 - Ingrossi che effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta per lo più di pane e prodotti da forno (biscotteria, fette biscottate, crackers, ecc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,08	3,39	6,01	13,72	18,90	23,33	27,71	40,50	46,50	66,27	96,99	118,35

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,17	1,21	1,23	1,25	1,29	1,32	1,41	1,43	1,44	1,48	1,51	1,54	1,56	1,60	1,64	1,67	1,79	1,84	2,02
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	1,23	1,27	1,29	1,31	1,32	1,34	1,36	1,38	1,40	1,41	1,44	1,47	1,49	1,54	1,57	1,63	1,71	1,79
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,95	4,17	5,75	8,34	11,43	12,17	13,59	14,69	15,85	16,48	17,74	19,80	20,44	21,44	22,44	24,77	27,86	28,29	31,60
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4,42	5,65	8,25	10,13	11,73	14,27	15,93	17,03	18,08	19,26	20,45	21,86	23,61	25,03	27,58	30,97	33,38	36,80	40,95

Cluster 11 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita al banco

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	2,94	9,35	13,89	20,52	31,90	41,84	50,36	59,58	66,81	76,94	90,11	102,80	130,03	150,07	177,37	206,96	256,49	393,85

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,04	1,08	1,10	1,12	1,14	1,15	1,17	1,19	1,20	1,21	1,23	1,24	1,27	1,28	1,31	1,38	1,44	1,49	2,16
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,92	1,06	1,12	1,15	1,17	1,18	1,22	1,25	1,27	1,30	1,33	1,37	1,40	1,46	1,56	1,60	1,68	1,83	2,11
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-1,86	4,91	11,53	12,99	15,08	18,06	20,91	22,52	24,98	27,32	28,23	30,85	33,12	35,36	39,25	43,11	48,19	54,42	67,77
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-16,27	3,66	11,10	13,50	14,94	15,74	22,72	25,86	26,65	30,65	32,08	35,88	38,67	42,34	45,91	52,91	55,60	58,94	79,28

Cluster 12 - Ingrossi con offerta prevalente di latte

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,36	1,04	1,50	2,00	3,71	5,71	9,96	15,52	22,12	37,67	54,31	91,61

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,07	1,08	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,18	1,19	1,21	1,22	1,25	1,26	1,28	1,31	1,34	1,38	1,51	1,76
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,00	1,01	1,01	1,07	1,11	1,13	1,15	1,17	1,17	1,20	1,22	1,25	1,30	1,33	1,35	1,39	1,41	1,43	1,54
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	3,01	10,08	16,81	18,95	20,98	22,98	24,65	27,25	28,43	31,03	32,36	34,49	35,27	38,58	46,17	50,15	56,64	68,62	84,68
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-38,09	-7,78	-1,77	5,83	13,48	19,38	20,67	23,29	24,08	27,12	30,54	31,53	41,37	43,63	48,47	50,36	58,88	75,01	240,72

Cluster 13 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita sul territorio sia tramite venditori e/o agenti sia tramite telefono, fax, on line, ecc.

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	4,48	10,27	14,28	18,40	22,68	27,86	32,55	36,52	41,87	47,27	52,16	59,16	65,58	77,66	91,55	114,60	141,60	203,72

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,08	1,12	1,15	1,17	1,19	1,21	1,23	1,25	1,27	1,28	1,30	1,33	1,36	1,39	1,43	1,48	1,55	1,71	2,11
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,12	1,18	1,21	1,24	1,26	1,28	1,30	1,32	1,34	1,36	1,38	1,40	1,43	1,46	1,51	1,57	1,67	1,89	2,32
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	3,39	14,92	19,66	23,98	26,53	29,54	31,81	33,55	35,34	36,95	38,52	41,30	43,32	45,15	47,63	53,91	58,70	65,63	86,96
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4,09	14,33	24,32	30,23	34,03	35,77	37,95	40,01	42,37	44,28	47,66	49,93	52,93	57,15	61,18	65,70	72,35	83,84	107,37

Cluster 14 - Ingrossi che effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta per lo più di formaggi fusi, freschi e molli

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,29	0,80	1,27	2,23	3,41	4,37	6,21	7,99	10,24	12,81	17,22	25,09	34,52	53,29

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,09	1,12	1,13	1,14	1,16	1,17	1,18	1,19	1,19	1,20	1,22	1,23	1,24	1,26	1,28	1,31	1,36	1,39	1,43
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,05	1,08	1,10	1,12	1,13	1,14	1,15	1,17	1,18	1,19	1,22	1,23	1,25	1,27	1,29	1,30	1,35	1,44	1,56
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	5,41	10,78	12,88	14,55	15,68	17,01	18,21	19,66	20,96	22,40	23,81	24,72	26,22	28,37	30,40	32,96	35,59	38,25	42,82
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3,79	10,39	14,46	17,39	19,07	20,43	22,07	24,12	26,80	28,90	31,00	33,14	34,12	36,63	39,47	42,10	48,46	52,94	68,66

Cluster 15 - Ingrossi con offerta prevalente di prodotti congelati e surgelati (carne, pesce, frutta, ortaggi, ecc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,98	4,45	7,94	11,10	15,46	19,09	23,30	27,36	30,84	35,68	43,82	53,20	63,72	78,74	100,07	139,92	211,15

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,09	1,13	1,14	1,16	1,18	1,20	1,22	1,24	1,25	1,26	1,29	1,29	1,31	1,35	1,37	1,39	1,43	1,47	1,55
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,10	1,13	1,16	1,21	1,26	1,27	1,28	1,31	1,32	1,35	1,37	1,41	1,44	1,47	1,49	1,54	1,60	1,66	2,14
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	7,65	10,01	11,90	14,13	17,15	20,13	22,72	25,66	27,05	29,39	32,19	34,31	36,51	38,40	40,40	43,68	47,97	56,08	68,61
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,70	10,15	13,84	17,69	20,43	24,20	28,30	30,93	32,42	35,77	38,04	39,38	42,60	45,94	51,12	59,86	67,84	84,25	110,18

Cluster 16 - Ingrossi con offerta prevalente di oli di oliva e altri oli e grassi vegetali

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	7,87	14,70	19,96	25,08	31,98	40,29	47,25	58,39	69,40	87,84	98,66	115,44	148,34	174,42	209,06	278,49	519,91

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,02	1,04	1,05	1,07	1,09	1,11	1,14	1,17	1,20	1,24	1,28	1,33	1,36	1,44	1,55	1,63	1,74	1,93	2,28
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,02	1,12	1,16	1,19	1,21	1,22	1,25	1,27	1,29	1,32	1,37	1,43	1,46	1,54	1,58	1,61	1,69	1,81	2,20
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-2,27	2,99	5,28	7,18	11,78	14,69	17,07	18,76	22,73	25,92	28,72	31,20	34,64	36,35	40,12	45,32	50,91	63,28	94,25
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-12,04	-1,20	2,63	6,13	12,03	15,06	17,82	22,17	27,59	29,65	34,51	38,09	39,79	42,43	47,68	50,14	58,85	67,41	78,09

Cluster 17 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) per lo più di cioccolato e dolciumi (caramelle, confetti, ecc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	1,61	12,56	17,59	24,14	30,20	37,27	42,48	46,74	52,34	55,13	57,97	63,95	68,12	72,95	80,03	88,92	97,86	111,69	149,47

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,15	1,20	1,22	1,23	1,28	1,31	1,32	1,33	1,33	1,37	1,39	1,39	1,42	1,51	1,55	1,57	1,61	1,75	1,83
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	1,19	1,22	1,25	1,27	1,29	1,30	1,31	1,33	1,34	1,36	1,39	1,41	1,45	1,47	1,50	1,56	1,66	1,83
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	15,96	22,10	24,92	27,69	29,01	30,31	32,28	33,58	35,65	39,56	41,08	42,57	44,77	46,23	47,49	52,65	59,23	64,13	68,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-8,51	13,55	26,35	28,78	31,61	35,14	37,44	38,91	40,07	41,56	44,37	48,79	50,33	53,39	56,89	60,10	62,72	73,05	90,23

Cluster 18 - Ingrossi con offerta prevalente di formaggi fusi, freschi e molli

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,54	1,03	1,57	2,38	3,12	4,54	6,38	8,19	10,16	13,91	19,96	26,59	37,22	52,52	81,89

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,07	1,10	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,19	1,19	1,20	1,21	1,23	1,25	1,27	1,29	1,31	1,38	1,45	1,62
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,08	1,11	1,12	1,13	1,13	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,21	1,23	1,24	1,26	1,29	1,30	1,34	1,41	1,49
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	3,38	5,82	9,43	11,31	14,10	15,18	16,86	18,46	20,74	22,42	23,83	25,26	26,93	28,60	30,97	33,82	40,77	46,49	54,86
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2,25	9,12	12,87	15,70	17,98	21,34	22,87	27,26	30,79	32,61	34,21	35,66	37,98	40,05	45,61	48,73	52,12	60,00	78,47

Cluster 19 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) per lo più di prodotti congelati e surgelati (carne, pesce, frutta, ortaggi, ecc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	4,00	11,23	13,76	16,55	21,15	26,54	27,41	29,56	30,99	33,81	39,37	41,95	46,51	48,22	52,90	61,80	71,91	86,77	113,13

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,15	1,25	1,26	1,26	1,28	1,30	1,31	1,32	1,34	1,34	1,37	1,39	1,39	1,45	1,47	1,49	1,54	1,57	1,68
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	1,26	1,27	1,29	1,29	1,32	1,33	1,37	1,38	1,40	1,42	1,44	1,44	1,46	1,51	1,54	1,57	1,60	1,68
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	12,04	22,40	26,60	30,22	33,68	35,93	36,91	40,32	44,14	49,77	51,22	51,56	54,11	57,26	63,97	67,07	71,36	79,71	87,61
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3,80	21,39	30,33	32,56	35,95	37,40	39,98	41,36	43,81	46,44	48,34	49,87	52,50	55,87	58,15	65,17	67,85	93,69	104,01

Cluster 20 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) per lo più di cioccolato e dolciumi (caramelle, confetti, ecc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	2,33	7,02	13,82	18,99	24,61	35,49	41,11	46,70	53,10	58,71	66,83	74,22	91,79	102,37	121,20	141,20	204,43	352,95

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,07	1,11	1,14	1,14	1,16	1,18	1,19	1,21	1,22	1,24	1,27	1,29	1,31	1,33	1,37	1,41	1,49	1,64	1,90
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,11	1,16	1,18	1,21	1,24	1,25	1,26	1,29	1,31	1,33	1,34	1,37	1,40	1,41	1,44	1,48	1,55	1,63	1,90
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	4,03	7,65	10,54	12,25	14,49	17,67	19,75	21,26	22,91	24,66	26,16	28,42	29,63	31,60	34,54	37,07	41,38	44,72	52,57
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2,79	9,61	10,75	13,27	15,39	18,11	19,98	22,13	26,57	28,59	30,62	33,58	36,74	39,62	42,14	43,72	47,54	54,16	62,98

Cluster 21 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) per lo più di gelati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	7,04	11,23	15,44	18,55	21,86	26,18	28,04	29,65	31,01	32,74	39,59	42,80	44,65	48,43	51,61	59,04	65,49	81,58	90,61

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,19	1,23	1,27	1,27	1,28	1,31	1,34	1,35	1,35	1,37	1,39	1,40	1,40	1,43	1,44	1,46	1,49	1,55	1,60
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,26	1,31	1,34	1,35	1,37	1,38	1,39	1,41	1,43	1,44	1,46	1,47	1,50	1,51	1,56	1,59	1,64	1,68	1,74
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	25,52	28,90	35,90	36,98	38,29	38,79	40,59	43,78	46,34	49,80	51,01	52,56	53,27	58,88	65,44	74,43	78,15	80,86	111,34
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	30,14	34,48	37,95	42,21	44,34	45,29	46,39	48,83	50,32	51,03	53,54	55,85	58,96	61,85	65,73	69,77	76,79	86,00	96,63

Cluster 22 - Ingrossi con offerta prevalente di paste alimentari (semola, all'uovo, farcita, fresca)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,14	2,89	5,83	7,70	9,52	15,32	19,40	24,30	30,64	36,66	49,91	63,23	86,84	143,35	178,18

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,08	1,12	1,16	1,17	1,21	1,23	1,25	1,28	1,30	1,33	1,33	1,38	1,41	1,46	1,49	1,58	1,67	1,85	2,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,10	1,15	1,22	1,25	1,29	1,33	1,36	1,38	1,40	1,41	1,43	1,45	1,46	1,50	1,58	1,66	1,70	1,86	2,05
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,71	4,34	8,47	11,60	13,28	14,60	18,40	20,61	23,24	23,79	24,69	27,63	29,73	32,06	33,75	38,27	43,05	51,31	56,74
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-4,85	1,39	5,71	9,37	12,70	17,20	19,69	21,52	22,76	23,73	27,76	30,00	31,25	33,85	34,71	40,15	44,21	56,00	71,69

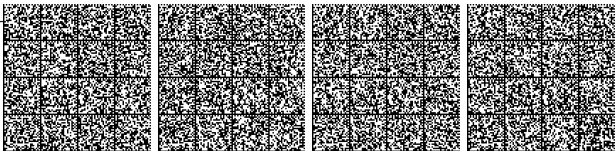
Cluster 23 - Ingrossi con offerta prevalente di pane e prodotti da forno (biscotteria, fette biscottate, crackers, ecc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,14	1,25	2,77	6,29	11,37	15,70	22,65	31,26	39,18	49,13	71,67	92,03	160,47

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,02	1,10	1,16	1,19	1,21	1,24	1,28	1,32	1,34	1,38	1,40	1,42	1,45	1,50	1,54	1,59	1,63	1,67	1,94
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,13	1,18	1,23	1,27	1,30	1,33	1,36	1,38	1,41	1,43	1,47	1,49	1,53	1,57	1,61	1,68	1,77	1,90	2,42
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-4,13	1,90	4,39	8,17	11,34	13,53	15,53	16,58	17,99	19,77	20,62	24,26	26,26	28,06	31,10	35,93	40,00	45,54	52,26
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2,01	6,67	10,13	12,07	14,01	17,04	19,73	21,66	23,26	25,01	27,02	29,36	31,08	35,60	41,27	48,17	58,79	72,36	100,59

Cluster 24 - Ingrossi con offerta prevalente di prosciutti e altri prodotti di salumeria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	1,95	8,28	12,78	16,95	21,89	26,23	31,80	37,27	44,85	52,70	61,69	79,11	102,25	144,18	202,91	267,45	371,35	469,09

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,01	1,08	1,10	1,12	1,14	1,16	1,17	1,19	1,19	1,20	1,21	1,24	1,26	1,27	1,30	1,34	1,37	1,49	1,64
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,97	1,04	1,08	1,10	1,14	1,16	1,17	1,19	1,21	1,23	1,26	1,28	1,30	1,33	1,38	1,42	1,44	1,54	1,69
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-4,57	5,00	8,65	13,32	14,78	16,61	19,21	20,79	23,12	24,17	26,06	28,38	30,37	34,51	37,24	40,00	43,85	48,38	63,15
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-17,56	-4,10	0,96	5,32	10,50	13,65	17,05	20,05	23,48	25,81	28,14	31,55	34,70	38,06	42,60	47,12	54,43	66,14	85,95

SUB ALLEGATO 19.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	85,00
2	Tutti i soggetti	0,00	30,00
3	Tutti i soggetti	0,00	213,00
4	Tutti i soggetti	0,00	221,00
5	Tutti i soggetti	0,00	35,00
6	Tutti i soggetti	0,00	204,00
7	Tutti i soggetti	0,00	213,00
8	Tutti i soggetti	0,00	85,00
9	Tutti i soggetti	0,00	372,00
10	Tutti i soggetti	0,00	97,00
11	Tutti i soggetti	0,00	256,00
12	Tutti i soggetti	0,00	38,00
13	Tutti i soggetti	0,00	204,00
14	Tutti i soggetti	0,00	53,00
15	Tutti i soggetti	0,00	113,00
16	Tutti i soggetti	0,00	278,00
17	Tutti i soggetti	0,00	149,00
18	Tutti i soggetti	0,00	53,00
19	Tutti i soggetti	0,00	113,00
20	Tutti i soggetti	0,00	204,00
21	Tutti i soggetti	0,00	82,00
22	Tutti i soggetti	0,00	178,00
23	Tutti i soggetti	0,00	92,00
24	Tutti i soggetti	0,00	371,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,17	3,99	23,43	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,22	3,99	26,18	158,22
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,15	3,99	19,38	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	3,99	21,06	158,22
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,15	3,99	21,82	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,17	3,99	24,24	158,22
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,09	3,99	22,44	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,11	3,99	25,11	158,22
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,13	3,99	18,67	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	3,99	22,65	158,22
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,15	3,99	16,46	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,16	3,99	18,56	158,22
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,14	3,99	22,94	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	3,99	24,47	158,22
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,17	3,99	20,08	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,26	3,99	24,99	158,22
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,11	3,99	18,80	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,11	3,99	23,80	158,22
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,17	3,99	19,80	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	3,99	21,86	158,22
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,10	3,99	22,52	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,12	3,99	25,86	158,22
12	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,10	3,99	22,98	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,10	3,99	27,12	158,22
13	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,17	3,99	26,53	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	3,99	30,23	158,22
14	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,10	3,99	22,40	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,10	3,99	22,40	158,22
15	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,16	3,99	22,72	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,21	3,99	24,20	158,22
16	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,07	3,99	22,73	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,12	3,99	27,59	158,22
17	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,20	3,99	24,92	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,20	3,99	28,78	158,22
18	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,11	3,99	22,42	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,11	3,99	22,87	158,22
19	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,25	3,99	26,60	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,26	3,99	30,33	158,22
20	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,15	3,99	21,26	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	3,99	26,57	158,22
21	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,23	3,99	25,52	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,26	3,99	30,14	158,22
22	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,12	3,99	23,24	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	3,99	23,73	158,22
23	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,16	3,99	20,62	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	3,99	25,01	158,22
24	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,11	3,99	23,12	158,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,11	3,99	25,81	158,22

SUB ALLEGATO 19.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Ingrossi che effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta per lo più di gelati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,62	1,74	2,13	2,84	3,46	4,15	5,04	5,49	6,48	7,59	9,83	11,53	13,62	14,49	18,48	20,98
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	2,43	2,73	7,54	9,49	20,00	22,84	23,11	24,70	25,81	26,48	27,53	28,40	29,35	31,62	33,51	37,30	48,34
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,01	0,13	0,19	0,27	0,34	0,40	0,51	0,59	0,71	0,82	1,07	1,31	1,38	1,80	2,17	2,52	3,22	3,77	7,03
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	1,97	3,70	4,59	5,84	7,87	9,83	12,75	15,79	18,84	20,15	23,92	28,15	33,00	37,03	40,53	59,91	65,48	84,68

Cluster 2 - Ingrossi con offerta prevalente di uova

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,33	0,81	2,73	3,41	4,82	6,87	7,67	9,07	10,48	13,32	15,50	17,48	19,32	20,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	5,76	10,39	11,84	17,18	17,86	18,34	20,00	20,76	22,32	25,32	26,34	27,11	28,65	29,24	39,17
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,02	0,08	0,11	0,17	0,23	0,31	0,35	0,44	0,52	0,62	0,81	0,95	1,24	2,02	2,47	2,95	4,16
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,69	2,06	2,77	3,50	4,76	6,08	7,83	9,55	10,69	11,84	13,89	16,32	21,01	26,04	30,25	40,18	58,77

Cluster 3 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,52	2,02	3,42	4,87	6,10	7,28	8,65	9,91	11,14	12,66	14,63	16,37	18,14	20,02	24,03
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	3,54	8,93	12,17	15,73	19,60	20,83	21,89	23,04	24,07	26,06	27,47	28,63	32,10	34,70	41,65	55,21
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,06	0,12	0,18	0,26	0,33	0,41	0,51	0,64	0,78	0,94	1,14	1,41	1,70	2,14	2,78	3,60	4,71	7,61
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	2,94	6,90	11,24	15,20	19,92	25,31	31,37	37,83	44,83	52,46	62,39	74,03	88,05	108,46	134,39	184,27	333,38

Cluster 4 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita a libero servizio (cash&carry)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,70	2,44	3,65	4,54	6,30	7,37	8,49	9,41	10,29	11,56	13,11	14,47	15,39	17,50	22,87
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	2,05	5,11	5,75	19,53	20,60	21,95	22,13	22,77	23,09	26,48	28,47	29,55	29,74	30,17	33,27	54,43
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,01	0,04	0,09	0,12	0,17	0,24	0,32	0,40	0,51	0,62	0,75	0,84	1,07	1,31	1,59	1,98	2,61	3,65	5,12
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	6,13	13,73	23,73	33,70	38,86	44,05	47,99	58,66	65,37	70,92	80,33	84,57	95,96	115,61	136,82	159,40	178,86	220,75

Cluster 5 - Ingrossi che effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta per lo più di uova

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,44	1,03	1,96	4,71	6,46	8,62	9,25	10,40	12,71	13,85	15,93	18,83	20,22
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	21,11	21,11	21,11	25,33	25,33	25,33	27,26	27,26	29,01	29,01	29,01	29,33	29,33	29,38	29,38	29,38	34,39	34,39	35,64
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,04	0,08	0,12	0,15	0,19	0,23	0,33	0,41	0,46	0,63	0,75	1,24	1,54	2,06	2,36	3,23	4,38
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,39	2,46	3,62	4,42	5,87	7,44	8,27	9,10	10,61	14,42	19,59	20,10	22,56	26,67	34,62	39,43	52,49	136,00

Cluster 6 - Ingrossi che effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta per lo più di cioccolato e dolciumi (caramelle, confetti, ecc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,15	1,45	2,53	4,53	6,24	8,35	9,58	10,95	14,40	16,35	17,68	19,24	20,53	24,90
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	8,01	8,01	15,66	21,05	21,05	21,61	21,61	22,10	22,72	22,72	23,84	26,28	26,28	28,04	34,60	34,60
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,06	0,12	0,19	0,26	0,31	0,37	0,44	0,56	0,70	0,89	1,05	1,30	1,70	2,48	3,28	4,24
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,93	4,13	8,20	15,45	20,67	25,64	32,68	42,41	49,83	64,05	70,53	91,78	105,74	116,79	128,25	158,68	371,32	659,18

Cluster 7 - Ingrossi che effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,40	1,68	3,25	5,08	6,51	7,76	9,02	10,23	11,74	13,00	14,90	16,85	18,77	20,00	23,51
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	7,43	9,56	12,05	17,07	19,12	21,58	22,56	23,15	25,00	26,17	26,64	28,89	30,98	33,35	43,63	74,22
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,02	0,07	0,12	0,17	0,22	0,27	0,33	0,42	0,51	0,62	0,80	1,01	1,27	1,55	1,89	2,62	3,62	5,24
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	2,16	4,55	7,02	9,97	12,47	16,36	18,95	23,27	28,21	33,90	39,36	48,35	59,06	72,81	94,25	141,24	212,72

Cluster 8 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) per lo più di gelati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,44	2,62	4,50	5,40	5,91	6,94	7,74	9,33	12,79	14,77	16,42	19,64	23,28
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	10,13	14,40	15,69	15,69	20,07	21,14	21,35	22,43	22,43	22,71	27,21	30,47	32,66	32,66	44,50
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,03	0,10	0,15	0,20	0,34	0,45	0,55	0,66	0,93	1,12	1,32	1,46	1,81	2,51	3,24	3,88	4,81	7,45
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,79	1,40	3,69	5,54	7,71	9,87	12,11	18,16	20,88	28,77	36,77	40,09	49,26	58,77	69,42	117,81	237,43

Cluster 9 - Ingrossi con offerta prevalente di formaggi duri e semiduri

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,51	1,28	2,48	3,57	4,53	5,41	6,45	7,58	8,48	10,00	11,55	12,98	15,50	18,78	20,01
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,14	2,76	6,56	6,57	20,33	21,70	21,76	22,29	24,19	26,27	27,27	28,12	31,21	41,06	57,64
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,03	0,07	0,11	0,13	0,18	0,25	0,33	0,38	0,50	0,65	0,83	0,98	1,32	1,66	2,19	2,80	4,06	8,17
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	2,43	4,39	7,92	11,93	17,03	21,00	26,76	37,64	46,49	53,76	71,49	85,56	102,28	126,97	180,33	251,73	406,90

Cluster 10 - Ingrossi che effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta per lo più di pane e prodotti da forno (biscotteria, fette biscottate, crackers, ecc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,60	3,61	5,87	7,86	9,22	10,02	11,27	12,56	15,54	16,88	19,26	20,00	20,77	24,91
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,33	17,46	19,12	20,58	22,50	22,50	22,58	23,07	23,39	24,23	24,25	29,02	29,02	32,12	37,03
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,02	0,07	0,10	0,14	0,17	0,22	0,28	0,34	0,39	0,50	0,64	0,88	1,37	1,69	2,06	2,87	4,00
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,08	3,39	6,01	13,72	18,90	23,33	27,71	40,50	46,50	66,27	96,99	118,35

Cluster 11 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita al banco

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,79	2,02	4,68	5,39	6,53	7,48	9,24	10,19	11,12	12,92	13,94	16,60	20,06	23,36
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	5,04	5,04	13,50	17,65	17,65	21,55	26,25	27,28	32,91	32,91	33,56	35,90	35,90	37,90	44,77	48,83	50,13	50,13
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,01	0,05	0,14	0,18	0,24	0,29	0,34	0,41	0,51	0,64	0,87	1,02	1,27	1,83	2,30	2,90	3,95	5,60
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	2,94	9,35	13,89	20,52	31,90	41,84	50,36	59,58	66,81	76,94	90,11	102,80	130,03	150,07	177,37	206,96	256,49	393,85

Cluster 12 - Ingrossi con offerta prevalente di latte

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,68	1,63	2,87	4,16	4,73	5,81	7,02	8,76	10,28	11,39	12,94	14,32	15,93	17,92	19,88	21,08
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,15	7,81	12,29	12,39	15,66	21,17	22,20	23,92	25,21	25,55	26,49	29,52
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,03	0,05	0,09	0,12	0,17	0,21	0,30	0,46	0,53	0,75	1,02	1,15	1,30	1,74	2,14	2,71	3,70	5,18
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,36	1,04	1,50	2,00	3,71	5,71	9,96	15,52	22,12	37,67	54,31	91,61

Cluster 13 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita sul territorio sia tramite venditori e/o agenti sia tramite telefono, fax, on line, ecc.

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,34	2,31	3,54	4,37	5,39	6,12	6,88	7,81	8,65	9,55	10,20	11,80	12,89	14,27	16,13	18,83	22,56
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	3,62	7,71	11,11	13,98	16,11	18,66	20,55	22,43	23,21	24,51	26,87	28,66	32,16	36,21	42,18	64,20
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,07	0,15	0,23	0,29	0,38	0,46	0,55	0,65	0,73	0,85	1,00	1,18	1,33	1,57	1,90	2,35	3,00	3,97	6,15
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	4,48	10,27	14,28	18,40	22,68	27,86	32,55	36,52	41,87	47,27	52,16	59,16	65,58	77,66	91,55	114,60	141,60	203,72

Cluster 14 - Ingrossi che effettuano in prevalenza tentata vendita e/o porta a porta per lo più di formaggi fusi, freschi e molli

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,30	1,78	3,64	5,09	6,67	8,24	10,08	11,97	13,37	16,29	18,14	19,41	20,00	20,68	24,53
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	6,41	11,16	14,51	16,40	20,73	21,78	21,92	23,20	23,70	24,63	26,49	27,61	29,16	34,60	37,69
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,03	0,04	0,06	0,09	0,12	0,16	0,23	0,30	0,40	0,52	0,65	0,80	1,06	1,25	1,94	2,74	3,94
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,29	0,80	1,27	2,23	3,41	4,37	6,21	7,99	10,24	12,81	17,22	25,09	34,52	53,29

Cluster 15 - Ingrossi con offerta prevalente di prodotti congelati e surgelati (carne, pesce, frutta, ortaggi, ecc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,61	1,90	3,26	4,72	6,09	7,44	9,08	10,33	11,17	12,17	14,23	16,26	17,62	19,79	22,36
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	2,53	12,18	13,41	17,69	18,30	20,06	20,44	22,16	23,84	26,21	31,02	34,98	39,89	43,90	45,59	70,31
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,05	0,09	0,14	0,18	0,22	0,30	0,38	0,46	0,60	0,78	0,99	1,09	1,39	1,65	1,93	2,68	3,48	5,90
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,98	4,45	7,94	11,10	15,46	19,09	23,30	27,36	30,84	35,68	43,82	53,20	63,72	78,74	100,07	139,92	211,15

Cluster 16 - Ingrossi con offerta prevalente di oli di oliva e altri oli e grassi vegetali

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,92	2,31	3,77	4,81	6,63	7,53	8,94	10,23	11,04	12,44	13,89	15,05	16,68	18,33	24,03
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	2,33	7,58	7,60	8,94	14,53	16,18	21,07	21,24	22,62	22,89	23,49	23,61	25,85	27,12	28,68	28,98
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,04	0,08	0,13	0,19	0,25	0,38	0,45	0,52	0,70	0,82	1,10	1,35	1,62	2,02	2,65	3,33	4,36	5,94	10,03
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	7,87	14,70	19,96	25,08	31,98	40,29	47,25	58,39	69,40	87,84	98,66	115,44	148,34	174,42	209,06	278,49	519,91

Cluster 17 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) per lo più di cioccolato e dolciumi (caramelle, confetti, ecc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,14	2,52	3,53	4,18	5,13	5,54	6,52	7,10	7,83	8,96	10,85	11,85	13,44	15,53	17,22	20,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,74	8,22	8,31	9,17	13,55	17,72	21,56	21,67	27,30	32,33	33,52	35,13	35,77	37,76	40,64	40,79
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,13	0,20	0,25	0,32	0,38	0,43	0,52	0,58	0,75	0,93	1,07	1,19	1,32	1,60	2,09	2,54	3,06	3,95	5,48
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	1,61	12,56	17,59	24,14	30,20	37,27	42,48	46,74	52,34	55,13	57,97	63,95	68,12	72,95	80,03	88,92	97,86	111,69	149,47

Cluster 18 - Ingrossi con offerta prevalente di formaggi fusi, freschi e molli

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,49	2,31	3,72	5,45	7,43	8,85	10,58	12,71	14,44	15,57	16,83	18,25	19,62	20,00	21,89
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	10,09	11,65	15,21	16,64	17,60	19,61	20,32	20,74	23,06	25,16	27,43	30,17	33,79	36,01	39,70	42,80
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,05	0,08	0,10	0,14	0,18	0,24	0,30	0,41	0,56	0,67	0,83	1,09	1,44	2,06	2,55	3,44	4,87
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,54	1,03	1,57	2,38	3,12	4,54	6,38	8,19	10,16	13,91	19,96	26,59	37,22	52,52	81,89

Cluster 19 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) per lo più di prodotti congelati e surgelati (carne, pesce, frutta, ortaggi, ecc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,29	2,11	2,70	3,88	4,56	5,32	6,45	7,14	7,52	8,05	8,59	9,51	10,79	11,87	13,95	16,06	18,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	5,86	9,95	10,73	16,21	17,63	19,43	20,71	21,87	22,32	24,07	26,00	27,71	28,91	30,07	37,06	45,40
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,19	0,27	0,32	0,39	0,47	0,55	0,63	0,75	0,90	1,09	1,24	1,42	1,77	2,09	2,24	2,64	3,21	4,11	4,45
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	4,00	11,23	13,76	16,55	21,15	26,54	27,41	29,56	30,99	33,81	39,37	41,95	46,51	48,22	52,90	61,80	71,91	86,77	113,13

Cluster 20 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) per lo più di cioccolato e dolciumi (caramelle, confetti, ecc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,85	1,77	3,40	4,81	5,88	7,91	9,53	10,85	12,29	13,66	15,66	18,92	20,00	22,54
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,40	6,57	7,94	9,01	13,34	23,80	23,97	25,00	25,38	25,55	27,17	28,09	28,89	29,32
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,07	0,12	0,21	0,26	0,35	0,42	0,53	0,64	0,77	0,95	1,28	1,66	2,02	2,60	3,24	4,25	6,79
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	2,33	7,02	13,82	18,99	24,61	35,49	41,11	46,70	53,10	58,71	66,83	74,22	91,79	102,37	121,20	141,20	204,43	352,95

Cluster 21 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) per lo più di gelati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,15	2,32	3,00	3,60	4,58	4,83	5,84	6,43	7,30	7,64	8,17	9,51	10,42	11,50	13,51	15,80	18,82
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	3,71	6,57	8,03	9,09	12,25	12,94	14,75	16,71	20,76	22,02	23,24	24,77	28,03	32,25	34,78	35,66	40,90	45,49
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,17	0,21	0,33	0,37	0,53	0,62	0,69	0,89	0,97	1,06	1,16	1,45	1,89	2,41	2,73	2,88	3,27	4,95	7,36
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	7,04	11,23	15,44	18,55	21,86	26,18	28,04	29,65	31,01	32,74	39,59	42,80	44,65	48,43	51,61	59,04	65,49	81,58	90,61

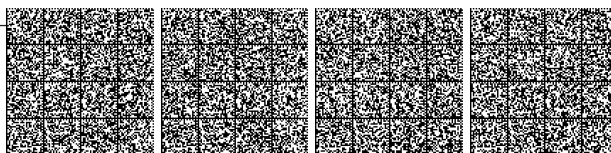
Cluster 22 - Ingrossi con offerta prevalente di paste alimentari (semola, all'uovo, farcita, fresca)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,48	1,18	2,48	4,16	5,37	6,38	7,48	9,58	11,41	12,56	14,27	15,87	18,19	19,70	21,45
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	1,20	11,74	15,50	18,82	19,37	19,98	22,99	23,78	25,47	27,01	27,38	27,78	30,57	32,08	37,33	42,17	57,08	95,36
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,08	0,11	0,18	0,25	0,33	0,40	0,56	0,66	0,83	1,02	1,50	1,94	2,28	2,85	3,81	4,77	6,30
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,14	2,89	5,83	7,70	9,52	15,32	19,40	24,30	30,64	36,66	49,91	63,23	86,84	143,35	178,18

Cluster 23 - Ingrossi con offerta prevalente di pane e prodotti da forno (biscotteria, fette biscottate, crackers, ecc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,74	3,68	6,20	7,51	8,76	10,23	11,37	12,45	14,53	16,76	19,13	20,00	20,71	25,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	8,35	11,50	14,21	15,49	19,77	20,85	21,40	22,33	23,32	24,69	28,11	28,64	30,11	34,20	36,56	44,28
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,04	0,09	0,15	0,21	0,30	0,38	0,47	0,59	0,74	0,95	1,14	1,53	2,01	2,69	3,36	4,48	8,79
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,14	1,25	2,77	6,29	11,37	15,70	22,65	31,26	39,18	49,13	71,67	92,03	160,47

Cluster 24 - Ingrossi con offerta prevalente di prosciutti e altri prodotti di salumeria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,96	1,77	3,36	4,68	5,88	6,90	8,14	9,77	11,38	12,67	14,50	16,82	18,97	21,52
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	7,84	11,27	15,88	17,74	18,08	20,40	22,60	24,17	24,98	25,32	27,02	28,71	30,96	32,43	36,32	49,68
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,05	0,08	0,12	0,18	0,22	0,27	0,34	0,44	0,54	0,68	0,84	1,02	1,36	1,88	2,37	3,16	4,07	6,24
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	1,95	8,28	12,78	16,95	21,89	26,23	31,80	37,27	44,85	52,70	61,69	79,11	102,25	144,18	202,91	267,45	371,35	469,09

SUB ALLEGATO 19.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	30,00	60,00
2	Tutti i soggetti	30,00	60,00
3	Tutti i soggetti	30,00	60,00
4	Tutti i soggetti	30,00	60,00
5	Tutti i soggetti	30,00	60,00
6	Tutti i soggetti	30,00	60,00
7	Tutti i soggetti	30,00	60,00
8	Tutti i soggetti	30,00	60,00
9	Tutti i soggetti	30,00	60,00
10	Tutti i soggetti	30,00	60,00
11	Tutti i soggetti	30,00	60,00
12	Tutti i soggetti	30,00	60,00
13	Tutti i soggetti	30,00	60,00
14	Tutti i soggetti	30,00	60,00
15	Tutti i soggetti	30,00	60,00
16	Tutti i soggetti	30,00	60,00
17	Tutti i soggetti	30,00	60,00
18	Tutti i soggetti	30,00	60,00
19	Tutti i soggetti	30,00	60,00
20	Tutti i soggetti	30,00	60,00
21	Tutti i soggetti	30,00	60,00
22	Tutti i soggetti	30,00	60,00
23	Tutti i soggetti	30,00	60,00
24	Tutti i soggetti	30,00	60,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	5,18	85,00
2	Tutti i soggetti	4,16	30,00
3	Tutti i soggetti	4,71	213,00
4	Tutti i soggetti	4,71	221,00
5	Tutti i soggetti	4,38	35,00
6	Tutti i soggetti	4,24	204,00
7	Tutti i soggetti	4,38	213,00
8	Tutti i soggetti	4,81	85,00
9	Tutti i soggetti	4,87	372,00
10	Tutti i soggetti	4,00	97,00
11	Tutti i soggetti	4,71	256,00
12	Tutti i soggetti	5,18	38,00
13	Tutti i soggetti	5,18	204,00
14	Tutti i soggetti	3,94	53,00
15	Tutti i soggetti	4,45	113,00
16	Tutti i soggetti	5,18	278,00
17	Tutti i soggetti	4,24	149,00
18	Tutti i soggetti	4,87	53,00
19	Tutti i soggetti	4,45	113,00
20	Tutti i soggetti	4,71	204,00
21	Tutti i soggetti	4,95	82,00
22	Tutti i soggetti	4,77	178,00
23	Tutti i soggetti	4,71	92,00
24	Tutti i soggetti	5,18	371,00

SUB ALLEGATO 19.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	1,0854	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,0139	-	1,0976	-	-	-	-	1,0066
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	-	-	1,3518	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	-	-	-	1,2540	1,0795	-	1,1393	-
COSTI TOTALI, quota fino a 120.000 euro	-	0,1706	-	-	-	-	-	-
COSTI TOTALI, quota fino a 55.000 euro	-	-	-	-	-	0,1433	-	-
CVPROD, quota fino a 120.000 euro	-	-	0,1130	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 130.000 euro	-	-	-	0,2531	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 3.000.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 40.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 50.000 euro	-	-	-	-	0,1276	-	-	-
CVPROD, quota fino a 500.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 800.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD	1,0783	-	1,0304	1,0186	1,0957	-	1,0359	1,1051
CVPROD, differenziale relativo alla "Vendita di prodotti a marchio proprio"	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Cioccolato e dolciumi (caramelle, confetti, ecc.)"	-	-	-	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
CVPROD, differenziale relativo a "Cessioni U.E./extra U.E. (export)"	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo alla "Grande distribuzione e distribuzione organizzata"	-	-	-	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	15.485,8418	-	24.399,5460	-	-	-	-	12.955,6179
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	-	42.207,6226	-	-	-	20.294,7684	51.284,7271	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-	1,1811	-	1,1095	-
COSTI TOTALI	-	1,0228	-	-	-	1,0810	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,2(*)	-	-	-	-	-	-	2.580,4667	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,3(*)	686,2116	-	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,4(*)	-	-	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5(*)	-	-	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,6(*)	-	-	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,7(*)	-	-	-	-	-	4,1236	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,8(*)	-	1,0231	2,4876	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 1](*)	-	-	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili, quota fino a 350.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	0,1817

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,2390	-	-	1,0678	1,0374	-	1,1016	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	-	-	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	-	1,0026	-	-	-	-	-	1,4625
COSTI TOTALI, quota fino a 120.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
COSTI TOTALI, quota fino a 55.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 120.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 130.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 3.000.000 euro	-	-	-	-	0,0317	-	-	-
CVPROD, quota fino a 40.000 euro	-	0,2367	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 50.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 500.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 800.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD	1,0215	1,0405	-	1,0193	1,0142	-	1,0511	1,0158
CVPROD, differenziale relativo alla "Vendita di prodotti a marchio proprio"	-	-	-	-	-	-	-	0,0292
CVPROD, differenziale relativo a "Cioccolato e dolciumi (caramelle, confetti, ecc.)"	-	-	0,0167	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16
CVPROD, differenziale relativo a "Cessioni U.E./extra U.E. (export)"	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo alla "Grande distribuzione e distribuzione organizzata"	-	-	-	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	-	-	-	-	35.163,9536	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	33.761,2549	42.927,2378	-	38.913,5524	49.514,9221	-	44.117,1585	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	1,3547	-	-	-	-	-	1,0861
COSTI TOTALI	-	-	1,0504	-	-	1,0386	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,2(*)	2.851,9479	-	-	-	-	2.284,8792	2.621,2925	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,3(*)	-	264,3588	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,4(*)	-	-	-	406,2639	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5(*)	-	-	-	-	-	-	-	97,2645
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,6(*)	-	-	-	-	44,5050	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,7(*)	-	-	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,8(*)	-	-	-	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 1](*)	-	-	4.056,2202	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili, quota fino a 350.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23	CLUSTER 24
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-	1,0038	-	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,0392	1,0392	-	1,1454	-	-	1,0436	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	-	-	-	1,0404	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	-	-	1,1925	-	1,1043	-	-	-
COSTI TOTALI, quota fino a 120.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
COSTI TOTALI, quota fino a 55.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 120.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 130.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 3.000.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 40.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 50.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 500.000 euro	-	-	-	0,0557	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 800.000 euro	-	-	-	-	0,1082	-	-	-
CVPROD	1,0472	1,0490	1,0375	1,0137	1,0656	-	1,0542	-
CVPROD, differenziale relativo alla "Vendita di prodotti a marchio proprio"	-	-	-	-	-	-	0,0166	-
CVPROD, differenziale relativo a "Cioccolato e dolciumi (caramelle, confetti, ecc.)"	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Cessioni U.E./extra U.E. (export)"	-	0,0732	-	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23	CLUSTER 24
CVPROD, differenziale relativo alla "Grande distribuzione e distribuzione organizzata"	-	-	-	-	-	-0,0669	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	-	29.802,4347	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	54.833,5916	31.828,9984	-	40.770,7008	-	23.164,4822	52.193,8310	29.758,7755
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	1,1088	-	-	-	-	-
COSTI TOTALI	-	-	-	-	-	1,0850	-	1,0359
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,2(*)	3.933,0809	2.308,2983	-	2.011,3733	-	1.982,4060	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,3(*)	-	-	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,4(*)	-	-	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5(*)	-	-	89,6716	-	-	-	108,6315	127,3943
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,6(*)	-	-	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,7(*)	-	-	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,8(*)	-	-	-	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 1](*)	-	-	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili, quota fino a 350.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **COSTI TOTALI** = CVPROD + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

Il differenziale territoriale riferito ad una variabile della funzione di ricavo è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 20

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM22A

COMMERCIO ALL'INGROSSO DI ELETTRODOMESTICI, ELETTRONICA DI CONSUMO, MATERIALE ELETTRICO E SUPPORTI AUDIO E VIDEO

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM22A, evoluzione dello studio UM22A.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM22A è quella relativa ai seguenti codici ATECO 2007:

- 46.43.10 - Commercio all'ingrosso di elettrodomestici, di elettronica di consumo audio e video;
- 46.43.20 - Commercio all'ingrosso di supporti registrati, audio, video (CD, DVD e altri supporti);
- 46.47.30 - Commercio all'ingrosso di articoli per l'illuminazione; materiale elettrico vario per uso domestico;
- 46.52.01 - Commercio all'ingrosso di apparecchi e materiali telefonici;
- 46.52.02 - Commercio all'ingrosso di nastri non registrati.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM22A per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 5.032.

Nella prima fase di analisi 698 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 797 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;

- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- quadro Z (dati complementari) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro Z);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 3.537.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

---

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 20.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 20.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua

selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

Nel Sub Allegato 20.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 20.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[9].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[10].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[11]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 20.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

---

fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

[9] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[10] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo i;
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[11] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$\mathrm{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \mathrm{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \mathrm{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove *n* è il numero complessivo di gruppi omogenei.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Durata delle scorte[12];***
- ***Ricarico[13];***
- ***Valore aggiunto lordo per addetto[14].***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 20.C.

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[15] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[16] a livello provinciale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 20. D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 20.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[17] o indeterminato[18] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

[12] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[13] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

[14] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[15] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[16] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[17] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[18] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi***[19]***;***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[20]***;***
- ***Durata delle scorte***[21]***;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[22]***;***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[23]***.***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 20.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 20.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 20.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[24].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 4,2610).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

---

[19] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[20] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[21] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[22] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[23] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[24] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[24].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,4229).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[25] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[26], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[27].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[28] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

---

[25] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[26] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2\times \text{soglia_massima}\times(\text{Esistenze iniziali}+\text{Costi acquisto materie prime}+\text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali}\times 365)]}{(2\times \text{soglia_massima}+365)}$$

[27] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[28]Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[27].

Tabella 1 - Coefficienti di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	74,75
2	82,25
3	77,08
4	64,72
5	65,63
6	69,66
7	71,39
8	72,37
9	67,05
10	71,11
11	72,73

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità"[29].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

Tabella 2 - Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,0576
2	1,0184
3	1,0594
4	1,0702
5	1,0956
6	1,0689
7	1,0682
8	1,0583
9	1,0568
10	1,0435
11	1,0694

[29] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[30]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 20.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[30] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 20.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- tipologia di vendita;
- tipologia di offerta.

La tipologia di vendita ha consentito di distinguere quelle imprese che effettuano prevalentemente vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (cluster 1, 2, 4, 5, 7, 9 e 11) o indiretta (tramite venditori e/o agenti) (cluster 6), piuttosto che tramite telefono, fax, on line, ecc. (cluster 10), da quelle con vendita al banco o a libero servizio (cash&carry) (cluster 3 e 8).

La tipologia di offerta ha permesso di individuare le imprese che presentano un'offerta prevalente di elettrodomestici bianchi (cluster 1), telefonia (cluster 2), materiale elettrico (cluster 3 e 11), supporti audio-video (cd, dvd, etc.) (cluster 4), apparecchi e materiale di illuminazione (cluster 5), parti e accessori di elettrodomestici e di elettronica di consumo piuttosto che ricambi per elettrodomestici e per elettronica di consumo (cluster 7).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO DIRETTA (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) PER LO PIÙ DI ELETTRODOMESTICI BIANCHI (DA INCASSO, PER IL RISCALDAMENTO/CONDIZIONAMENTO, PER IL LAVAGGIO, IL RAFFREDDAMENTO E LA COTTURA)

NUMEROSITÀ: 197

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (76% dei ricavi); l'offerta comprende per lo più elettrodomestici bianchi (da incasso, per il riscaldamento/condizionamento, per il lavaggio, il raffreddamento e la cottura) (87% dei ricavi) ed è talvolta integrata da piccoli elettrodomestici (13% dei ricavi nel 23% dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (296 mq), locali destinati ad uffici (44 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (131 mq nel 47% dei casi); inoltre il 27% dei soggetti dispone di piazzali destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci (279 mq).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (53% di capitali e 21% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

La clientela è rappresentata per lo più da dettaglianti (42% dei ricavi), artigiani/installatori/posatori/specialisti (nel 45% dei casi il 36% dei ricavi), grande distribuzione (nel 27% il 29%) ed enti pubblici e privati/comunità (nel 24% il 30%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati da imprese all'ingrosso (nel 63% dei casi il 65% degli acquisti) e da imprese industriali (nel 57% l'80%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autocarri nel 57% dei casi.

CLUSTER 2 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO DIRETTA (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) PER LO PIÙ DI PRODOTTI DI TELEFONIA

NUMEROSITÀ: 184

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (90% dei ricavi); l'offerta comprende per lo più prodotti di telefonia, in particolare: telefonia mobile (79% dei ricavi nel 66% dei casi), telefonia fissa (45% nel 39%) e ricambi e accessori per telefonia (39% nel 55%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (62 mq), locali destinati ad uffici (35 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (52 mq nel 21% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (54% di capitali e 16% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 2 o 3 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

La clientela è rappresentata per lo più da dettaglianti (52% dei ricavi), artigiani/installatori/posatori/specialisti (nel 20% dei casi il 50% dei ricavi), grande distribuzione (nel 19% il 39%) ed enti pubblici e privati/comunità (nel 17% il 45%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati da imprese all'ingrosso (72% degli acquisti) e da imprese industriali (nel 21% dei casi l'80% degli acquisti).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autocarri nel 36% dei casi.

CLUSTER 3 - INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VENDITA AL BANCO PIUTTOSTO CHE A LIBERO SERVIZIO (CASH&CARRY) PER LO PIÙ DI MATERIALE ELETTRICO

NUMEROSITÀ: 340

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita al banco (87% dei ricavi nel 97% dei casi) piuttosto che a libero servizio (cash&carry) (66% nel 6%); inoltre, nel 68% dei casi l'attività all'ingrosso è accompagnata dalla vendita al dettaglio con apposita licenza (16% dei ricavi); l'offerta comprende per lo più materiale elettrico (79% dei ricavi) ed è talvolta integrata da apparecchi e materiale di illuminazione (13%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (420 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (119 mq) e locali destinati ad uffici (48 mq); inoltre il 42% dei soggetti dispone di piazzali destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci (392 mq).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (54% di capitali e 29% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 5 addetti, di cui 4 dipendenti.

La clientela è rappresentata per lo più da artigiani/installatori/posatori/specialisti (69% dei ricavi), privati (nel 76% dei casi il 14% dei ricavi) e dettaglianti (nel 50% il 23%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati da imprese all'ingrosso (52% degli acquisti) e da imprese industriali (nel 56% dei casi il 59% degli acquisti).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autocarri nel 63% dei casi.

CLUSTER 4 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO DIRETTA (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) PER LO PIÙ DI SUPPORTI AUDIO-VIDEO (CD, DVD, ETC.)

NUMEROSITÀ: 135

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (91% dei ricavi); l'offerta comprende per lo più supporti audio-video (cd, dvd, etc.) (94% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (66 mq), locali destinati ad uffici (33 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (71 mq nel 20% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (38% di capitali e 25% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

La clientela è rappresentata per lo più da dettaglianti (59% dei ricavi), grande distribuzione (nel 21% dei casi il 60% dei ricavi) ed enti pubblici e privati/comunità (nell'11% il 50%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati da imprese all'ingrosso (nel 67% dei casi l'86% degli acquisti) e da imprese industriali (nel 26% il 76%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 o 2 autocarri nel 30% dei casi.

CLUSTER 5 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO DIRETTA (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) PER LO PIÙ DI APPARECCHI E MATERIALE DI ILLUMINAZIONE

NUMEROSITÀ: 211

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (83% dei ricavi); l'offerta comprende per lo più apparecchi e materiale di illuminazione (96% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (164 mq), locali destinati ad uffici (42 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (147 mq nel 35% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (53% di capitali e 18% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti, di cui talvolta 1 o 2 dipendenti.

La clientela è rappresentata per lo più da artigiani/installatori/posatori/specialisti (nel 52% dei casi il 57% dei ricavi), dettaglianti (nel 50% il 57%), enti pubblici e privati/comunità (nel 25% il 31%) e grande distribuzione (nel 17% il 49%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati da imprese all'ingrosso (nel 62% dei casi il 64% degli acquisti) e da imprese industriali (nel 56% l'85%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 autocarro nel 40% dei casi.

CLUSTER 6 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO INDIRETTA (TRAMITE VENDITORI E/O AGENTI)

NUMEROSITÀ: 456

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (85% dei ricavi), in genere con l'ausilio di 4 agenti/rappresentanti e nel 31% dei casi di 2 o 3 venditori diretti.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (425 mq), locali destinati ad uffici (105 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (167 mq nel 38% dei casi); inoltre, il 32% dei soggetti dispone di piazzali destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci (359 mq).

Le imprese del cluster sono quasi esclusivamente società (80% di capitali e 15% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 6 addetti, di cui 4 dipendenti.

L'assortimento comprende per lo più elettrodomestici bianchi (da incasso, per il riscaldamento/condizionamento, per il lavaggio, il raffreddamento e la cottura) (59% dei ricavi nel 22% dei casi), materiale elettrico (55% nel 26%), telefonia mobile (52% nel 9%), apparecchi e materiale di illuminazione (51% nel 24%), antifurti e sistemi di sorveglianza (45% nel 6%), supporti audio-video (cd, dvd, etc.) (42% nel 13%), sistemi hi-fi (audio, audio/video), televisori, lettori dvd e relativi accessori (39% nel 17%) e piccoli elettrodomestici (36% nel 18%).

La clientela è rappresentata per lo più da dettaglianti (38% dei ricavi), artigiani/installatori/posatori/specialisti (nel 49% dei casi il 43% dei ricavi), grande distribuzione (nel 29% il 32%) ed enti pubblici e privati/comunità (nel 19% il 27%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati da imprese industriali (nel 68% dei casi l'84% degli acquisti) e da imprese all'ingrosso (nel 51% il 60%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autocarri nel 45% dei casi.

CLUSTER 7 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO DIRETTA (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) PER LO PIÙ DI PARTI E ACCESSORI DI ELETTRODOMESTICI E DI ELETTRONICA DI CONSUMO PIUTTOSTO CHE RICAMBI PER ELETTRODOMESTICI E PER ELETTRONICA DI CONSUMO

NUMEROSITÀ: 203

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (89% dei ricavi); l'offerta comprende per lo più parti e accessori di elettrodomestici e di elettronica di consumo (86% dei ricavi nell'88% dei casi) e ricambi per elettrodomestici e per elettronica di consumo (50% nel 43%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (195 mq), locali destinati ad uffici (50 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (85 mq nel 27% dei casi); inoltre, il 23% dei soggetti dispone di piazzali destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci (281 mq).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (48% di capitali e 23% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti, di cui talvolta 2 dipendenti.

La clientela è rappresentata per lo più da dettaglianti (nel 59% dei casi il 57% dei ricavi), artigiani/installatori/posatori/specialisti (nel 50% il 53%), enti pubblici e privati/comunità (nel 25% il 31%) e grande distribuzione (nel 20% il 37%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati da imprese all'ingrosso (nel 62% dei casi il 74% degli acquisti) e da imprese industriali (nel 50% l'81%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 o 2 autocarri nel 41% dei casi.

CLUSTER 8 - INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VENDITA AL BANCO PIUTTOSTO CHE A LIBERO SERVIZIO (CASH&CARRY)

NUMEROSITÀ: 401

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita al banco (84% dei ricavi nel 93% dei casi) piuttosto che a libero servizio (cash&carry) (75% nel 9%); inoltre, nel 66% dei casi l'attività all'ingrosso è accompagnata dalla vendita al dettaglio con apposita licenza (26% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (192 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (92 mq) e locali destinati ad uffici (30 mq).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (45% di capitali e 26% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

L'assortimento comprende per lo più antifurti e sistemi di sorveglianza (41% dei ricavi nel 18% dei casi), supporti audio-video (cd, dvd, etc.) (40% nel 21%), apparecchi e materiale di illuminazione (35% nel 29%), elettrodomestici bianchi (da incasso, per il riscaldamento/condizionamento, per il lavaggio, il raffreddamento e la cottura) (33% nel 15%), materiale elettrico (31% nel 34%), console per videogiochi, accessori e videogiochi (31% nell'8%), telefonia mobile (27% nel 9%), materiale radioelettrico e televisivo (26% nel 22%), sistemi per ricezione tv digitale satellitare/terrestre (23% nel 24%) e sistemi hi-fi (audio, audio/video), televisori, lettori dvd e relativi accessori (23% nel 23%).

La clientela è rappresentata per lo più da artigiani/installatori/posatori/specialisti (36% dei ricavi), dettaglianti (28%), privati (nel 77% dei casi il 25% dei ricavi), enti pubblici e privati/comunità (nel 31% il 17%) e grande distribuzione (nel 10% il 27%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati da imprese all'ingrosso (54% degli acquisti) e da imprese industriali (nel 46% dei casi il 69% degli acquisti).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 autocarro nel 46% dei casi.

CLUSTER 9 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO DIRETTA (SENZA VENDITORI E/O AGENTI)

NUMEROSITÀ: 549

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (93% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (128 mq), locali destinati ad uffici (40 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (74 mq nel 36% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (44% di capitali e 24% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 3 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

L'assortimento comprende per lo più antifurti e sistemi di sorveglianza (52% dei ricavi nel 13% dei casi), sistemi hi-fi (audio, audio/video), televisori, lettori dvd e relativi accessori (46% nel 29%), console per videogiochi, accessori e videogiochi (44% nel 5%), piccoli elettrodomestici (43% nel 23%), materiale radioelettrico e televisivo (33% nel 20%), elettrodomestici bianchi (da incasso, per il riscaldamento/condizionamento, per il lavaggio, il raffreddamento e la cottura) (27% nel 12%), materiale elettrico (25% nel 26%), apparecchi e materiale di illuminazione (24% nel 18%) e sistemi per ricezione tv digitale satellitare/terrestre (23% nel 13%).

La clientela è rappresentata per lo più da dettaglianti (nel 55% dei casi il 61% dei ricavi), artigiani/installatori/posatori/specialisti (nel 45% il 57%), enti pubblici e privati/comunità (nel 31% il 43%) e grande distribuzione (nel 14% il 41%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati da imprese all'ingrosso (nel 64% dei casi il 77% degli acquisti) e da imprese industriali (nel 47% il 78%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autocarri nel 41% dei casi.

CLUSTER 10 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO TRAMITE TELEFONO, FAX, ON LINE, ECC.

NUMEROSITÀ: 473

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (91% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (129 mq), locali destinati ad uffici (39 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (101 mq nel 26% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (59% di capitali e 19% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 2 o 3 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

L'assortimento comprende per lo più supporti audio-video (cd, dvd, etc.) (65% dei ricavi nel 17% dei casi), materiale elettrico (62% nel 25%), telefonia mobile (61% nel 13%), elettrodomestici bianchi (da incasso, per il riscaldamento/condizionamento, per il lavaggio, il raffreddamento e la cottura) (51% nel 10%), apparecchi e materiale di illuminazione (49% nel 20%), sistemi hi-fi (audio, audio/video), televisori, lettori dvd e relativi accessori (47% nel 17%), console per videogiochi, accessori e videogiochi (39% nel 5%), antifurti e sistemi di sorveglianza (38% nell'8%), piccoli elettrodomestici (30% nel 9%) e telefonia fissa (29% nell'8%).

La clientela è rappresentata per lo più da dettaglianti (nel 48% dei casi il 60% dei ricavi), artigiani/installatori/posatori/specialisti (nel 43% il 58%), enti pubblici e privati/comunità (nel 24% il 37%) e grande distribuzione (nel 18% il 49%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati da imprese all'ingrosso (nel 60% dei casi il 78% degli acquisti) e da imprese industriali (nel 42% l'80%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 o 2 autocarri nel 32% dei casi.

CLUSTER 11 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO DIRETTA (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) PER LO PIÙ DI MATERIALE ELETTRICO

NUMEROSITÀ: 384

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (85% dei ricavi); l'offerta comprende per lo più materiale elettrico (87% dei ricavi) ed è talvolta integrata da apparecchi e materiale di illuminazione (15% dei ricavi nel 44% dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (361 mq), locali destinati ad uffici (51 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (118 mq nel 43% dei casi); inoltre, il 28% dei soggetti dispone di piazzali destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci (351 mq).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (49% di capitali e 22% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 4 addetti, di cui 3 dipendenti.

La clientela è rappresentata per lo più da artigiani/installatori/posatori/specialisti (48% dei ricavi), dettaglianti (nel 44% dei casi il 49% dei ricavi), enti pubblici e privati/comunità (nel 32% il 25%) e grande distribuzione (nel 13% il 36%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati da imprese all'ingrosso (48% degli acquisti) e da imprese industriali (nel 53% dei casi il 74% degli acquisti).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autocarri nel 55% dei casi.

SUB ALLEGATO 20.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Intercetta	-515,25079420	-523,32968867	-521,75291957	-520,99032327	-513,99302024	-527,86834856
Tipologia dell'offerta: Elettrodomestici bianchi (da incasso, per il riscaldamento/condizionamento, per il lavaggio, il raffreddamento e la cottura)	0,31053585	-0,00468975	-0,02126124	-0,00843445	-0,01041444	-0,00644912
Tipologia dell'offerta: Supporti audio-video (CD, DVD, etc.)	0,00019440	0,00976586	-0,00093348	0,33551282	0,00370105	-0,00694408
Tipologia dell'offerta: Materiale elettrico	-0,00094657	0,01039100	0,15026018	0,01048638	-0,02114380	0,01125533
Tipologia dell'offerta: Apparecchi e materiale di illuminazione	-0,01245357	-0,00573827	-0,00741292	-0,00575580	0,26155483	-0,00918991
Tipologia dell'offerta: Telefonia mobile	0,09952249	0,39091202	0,09574142	0,10570130	0,09894673	0,10270862
Tipologia dell'offerta: Telefonia fissa	0,11478948	0,43503613	0,11503782	0,12267389	0,11365363	0,09927320
Tipologia dell'offerta: Ricambi e accessori per telefonia	0,07088036	0,35290386	0,05686220	0,07068778	0,06728791	0,07112608
Tipologia di clientela: Privati	0,17218340	0,08813399	0,07760085	0,10234647	0,08920910	0,08592207
Addetti all'attività: Agenti/rappresentanti	-0,08114970	-0,21781012	-0,29379951	-0,35753643	-0,45481856	0,28194923
Costi e spese specifici: Costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese	-0,00000040	0,00001740	0,00001704	0,00002179	0,00002071	0,00003738
Parti, accessori e ricambi di elettrodomestici e di elettronica di consumo	0,03993885	0,04406834	0,04006167	0,04967969	0,04504666	0,03817296
Vendita al banco e/o a libero servizio	9,98079859	10,04869896	10,35742055	9,99732470	9,98644573	10,10421623
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti)	10,08050969	10,17558728	10,00900568	10,13062305	10,08666385	10,12637338
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)	10,14005596	10,18488895	10,12416985	10,13947384	10,11929433	10,62407621
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc.	10,03434435	10,07916489	10,08949700	10,02696648	10,01440231	10,12298775
Tipologia di vendita: Vendita al dettaglio con apposita licenza	-0,03934583	-0,02543013	0,09304871	-0,01587296	-0,06649864	-0,06307825

VARIABILE	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11
Intercetta	-518,69791256	-513,49531052	-504,77481543	-527,51489778	-512,76798346
Tipologia dell'offerta: Elettrodomestici bianchi (da incasso, per il riscaldamento/condizionamento, per il lavaggio, il raffreddamento e la cottura)	-0,01012595	-0,02928790	-0,05530930	-0,01353735	-0,01467628
Tipologia dell'offerta: Supporti audio-video (CD, DVD, etc.)	0,00919428	0,00201841	-0,04785196	-0,00812315	0,00431254
Tipologia dell'offerta: Materiale elettrico	0,00587616	-0,02656240	-0,03501633	0,00449751	0,18889230
Tipologia dell'offerta: Apparecchi e materiale di illuminazione	-0,00571857	-0,02102829	-0,05191824	-0,01640228	-0,02078965
Tipologia dell'offerta: Telefonia mobile	0,09838463	0,08063838	0,04645252	0,10423891	0,09880119
Tipologia dell'offerta: Telefonia fissa	0,11809666	0,11027604	0,06328116	0,11725025	0,11286580
Tipologia dell'offerta: Ricambi e accessori per telefonia	0,06515429	0,04676682	0,01831492	0,05511163	0,06517895
Tipologia di clientela: Privati	0,08270452	0,14998602	0,12152743	0,03550839	0,07876653
Addetti all'attività: Agenti/rappresentanti	-0,44323841	-0,29231949	-0,37949586	-0,48280078	-0,35129628
Costi e spese specifici: Costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese	0,00001580	0,00001139	0,00001905	0,00001652	0,00002324
Parti, accessori e ricambi di elettrodomestici e di elettronica di consumo	0,25243116	0,05047327	-0,00793109	0,03772508	0,04010395
Vendita al banco e/o a libero servizio	10,04681359	10,33240421	10,02497089	10,11291774	10,00637782
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti)	10,16186307	9,98926240	10,15569072	10,05829493	10,12781979
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)	10,18431313	10,09531201	10,17104723	10,15942493	10,16382174
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc.	10,06703349	10,07290547	10,06372779	10,61627828	10,04486126
Tipologia di vendita: Vendita al dettaglio con apposita licenza	-0,00256138	0,17653503	-0,05273420	-0,03004506	-0,07356852

Dove:

Parti, accessori e ricambi di elettrodomestici e di elettronica di consumo **=** Parti e accessori di elettrodomestici e di elettronica di consumo + Ricambi per elettrodomestici e per elettronica di consumo;

Vendita al banco e/o a libero servizio = Vendita al banco + Vendita a libero servizio (cash&carry).

SUB ALLEGATO 20.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[31]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[31]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[32]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[33]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[34]).

---

[31] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[32] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[33] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[34] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[35];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[35] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[35] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 20.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) per lo più di elettrodomestici bianchi (da incasso, per il riscaldamento/condizionamento, per il lavaggio, il raffreddamento e la cottura)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	5,16	8,95	15,20	25,60	31,21	47,62	57,09	70,48	76,57	87,44	99,33	113,03	129,43	139,96	163,95	229,09	298,45	511,60

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,01	1,11	1,14	1,16	1,18	1,22	1,25	1,27	1,28	1,30	1,32	1,34	1,35	1,38	1,42	1,50	1,53	1,69	2,03
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,13	1,15	1,19	1,23	1,26	1,27	1,29	1,31	1,34	1,38	1,42	1,50	1,55	1,64	1,67	1,76	1,84	2,00	2,35
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-16,21	0,28	3,53	5,16	13,18	19,72	21,40	24,18	27,89	30,54	33,76	35,63	38,50	40,55	46,04	48,75	51,29	65,82	79,37
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-4,30	5,92	10,88	13,34	21,30	24,66	28,15	30,06	34,06	36,01	37,83	40,63	45,39	50,81	53,38	57,57	68,70	80,89	92,15

Cluster 2 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) per lo più di prodotti di telefonia

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,78	4,78	6,91	9,36	10,82	14,46	18,06	22,80	27,65	33,48	45,31	54,79	75,74	118,89	171,45	271,67	389,59

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,93	1,02	1,03	1,05	1,06	1,08	1,09	1,10	1,12	1,14	1,17	1,18	1,24	1,29	1,36	1,38	1,43	2,14	5,31
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,89	1,03	1,05	1,07	1,09	1,11	1,12	1,19	1,23	1,29	1,35	1,50	1,59	1,71	1,90	2,15	2,65	3,11	3,71
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-41,80	-5,10	5,54	13,30	14,68	16,68	18,77	21,04	21,90	25,75	30,50	32,33	36,43	37,78	39,68	47,17	53,37	58,97	71,99
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-32,77	3,13	10,94	15,02	19,18	22,02	23,82	27,42	30,01	31,30	35,18	36,84	42,98	48,80	51,94	55,30	64,43	78,05	99,08

Cluster 3 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita al banco piuttosto che a libero servizio (cash&carry) per lo più di materiale elettrico

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	25,27	42,71	54,46	69,64	81,20	89,80	99,44	108,22	120,83	135,74	151,79	173,07	198,39	220,57	245,35	284,07	334,68	396,92	524,47

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,09	1,14	1,17	1,18	1,18	1,20	1,21	1,22	1,23	1,25	1,26	1,27	1,29	1,31	1,34	1,35	1,41	1,46	1,58
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	1,21	1,23	1,25	1,26	1,28	1,30	1,32	1,32	1,34	1,36	1,37	1,41	1,42	1,46	1,49	1,53	1,63	1,75
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	5,27	12,10	19,54	24,32	26,71	29,58	31,32	33,15	35,79	38,18	39,32	40,62	42,11	44,04	48,12	51,47	55,85	61,12	73,08
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	15,71	23,04	26,35	31,19	32,82	36,85	37,70	38,57	40,53	43,09	44,49	46,74	48,62	50,57	54,61	57,41	61,68	65,11	72,26

Cluster 4 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) per lo più di supporti audio-video (cd, dvd, etc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	6,24	12,44	18,94	24,40	39,40	50,16	80,53	95,28	112,83	161,65	199,62	225,48	264,09	314,31	455,77	611,53	869,06

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,00	1,07	1,11	1,14	1,16	1,17	1,19	1,19	1,19	1,20	1,30	1,32	1,37	1,42	1,44	1,57	1,61	1,83	2,27
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,06	1,11	1,17	1,23	1,31	1,36	1,43	1,49	1,55	1,60	1,67	1,72	1,76	1,86	2,03	2,21	2,49	3,03	4,39
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-4,04	1,89	5,04	5,34	5,37	7,28	9,39	10,30	11,76	14,60	17,55	18,20	18,72	20,30	25,43	28,38	29,12	31,53	50,50
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-6,64	3,38	5,05	9,20	10,33	13,69	18,52	19,97	22,11	23,78	26,39	28,99	35,01	37,43	42,91	55,50	63,04	68,77	83,38

Cluster 5 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) per lo più di apparecchi e materiale di illuminazione

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	4,17	10,89	13,90	24,52	28,09	39,86	52,61	60,40	76,15	87,02	100,76	126,94	155,36	197,09	240,72	279,02	390,35	911,47

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,08	1,14	1,16	1,21	1,33	1,33	1,33	1,34	1,36	1,39	1,42	1,55	1,71	1,78	1,84	2,23	2,46	2,71	3,05
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	1,27	1,30	1,32	1,37	1,41	1,44	1,47	1,50	1,56	1,61	1,67	1,76	1,86	1,91	2,05	2,16	2,46	3,43
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,61	4,63	5,33	6,43	13,37	13,78	17,91	27,63	30,20	33,54	33,81	38,63	39,99	47,20	48,98	51,74	62,99	65,62	75,20
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,48	6,74	10,04	14,40	17,17	22,29	25,72	28,56	32,31	35,81	39,32	42,47	48,10	53,14	58,11	61,69	65,21	72,06	93,32

Cluster 6 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	6,47	13,77	20,62	28,51	36,99	45,47	56,25	64,83	77,00	91,07	98,90	112,79	129,09	150,41	169,49	191,79	238,55	375,90

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,04	1,08	1,16	1,21	1,24	1,26	1,27	1,28	1,29	1,34	1,40	1,44	1,47	1,50	1,57	1,65	1,83	2,04	2,57
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	1,22	1,25	1,27	1,29	1,31	1,35	1,39	1,42	1,44	1,47	1,53	1,60	1,65	1,70	1,79	1,92	2,12	2,35
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-0,44	16,55	21,22	23,88	28,28	30,36	33,16	35,37	37,20	39,48	39,71	43,48	44,78	47,55	56,53	60,02	75,73	110,95	129,29
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,47	15,81	26,78	32,77	37,04	40,17	42,97	45,83	49,18	53,53	57,05	60,22	64,84	69,46	74,61	77,95	85,50	97,94	121,82

Cluster 7 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) per lo più di parti e accessori di elettrodomestici e di elettronica di consumo piuttosto che ricambi per elettrodomestici e per elettronica di consumo

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	8,44	12,70	20,45	26,56	32,55	46,58	50,64	62,79	70,88	83,83	99,80	118,07	138,51	159,69	185,35	250,87	313,09	546,56

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,83	0,93	1,07	1,10	1,11	1,17	1,23	1,24	1,25	1,30	1,32	1,34	1,34	1,35	1,39	1,44	1,63	2,14	2,72
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,09	1,15	1,19	1,22	1,28	1,33	1,35	1,38	1,42	1,46	1,50	1,56	1,58	1,60	1,76	1,82	1,92	2,05	2,22
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-57,98	-5,00	-1,61	4,48	4,68	6,83	7,49	7,62	10,79	17,35	24,21	28,48	34,00	37,36	41,68	45,70	55,13	59,27	60,89
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,38	4,34	8,64	13,12	16,47	19,95	24,67	27,45	29,89	34,40	36,48	41,46	44,68	48,43	54,41	61,61	65,37	71,98	99,41

Cluster 8 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita al banco piuttosto che a libero servizio (cash&carry)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	6,28	18,06	31,58	43,17	54,67	68,92	80,01	98,57	118,26	135,87	155,22	170,47	189,63	206,51	254,09	301,96	358,55	459,89	856,52

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,03	1,09	1,16	1,18	1,20	1,22	1,24	1,27	1,30	1,31	1,33	1,35	1,38	1,42	1,47	1,49	1,60	1,77	2,39
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,09	1,19	1,24	1,28	1,30	1,34	1,36	1,38	1,41	1,43	1,47	1,50	1,56	1,61	1,66	1,69	1,81	2,02	2,49
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-12,61	6,15	10,29	13,73	15,95	19,75	22,29	24,60	28,75	32,51	34,06	35,72	39,32	41,76	45,55	47,88	51,06	57,63	69,09
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,42	9,41	16,93	22,24	26,24	28,55	30,20	33,71	35,53	37,24	40,37	42,45	44,39	46,51	50,85	53,99	58,69	69,48	86,99

Cluster 9 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	1,62	7,96	14,16	24,06	31,51	38,55	48,24	61,49	77,59	92,90	107,48	132,33	158,34	185,17	243,12	294,71	453,14	719,39

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,11	1,16	1,19	1,21	1,24	1,26	1,28	1,31	1,33	1,36	1,39	1,47	1,50	1,57	1,62	1,78	1,93	2,15	4,12
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,09	1,19	1,24	1,29	1,33	1,37	1,40	1,44	1,49	1,54	1,59	1,62	1,68	1,77	1,89	2,03	2,13	2,50	3,12
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,07	3,00	6,54	8,97	11,30	13,78	16,97	20,27	21,69	25,19	27,48	29,68	33,23	35,97	39,39	46,40	52,04	58,21	92,56
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,50	4,81	9,30	13,06	17,70	22,48	25,86	27,43	30,30	34,48	37,68	40,68	43,47	47,80	51,32	57,11	62,29	72,34	93,38

Cluster 10 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc.

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,92	5,20	10,71	16,33	21,64	27,12	37,48	45,67	55,65	73,78	93,04	112,89	132,63	160,02	207,58	329,08	540,33

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,02	1,05	1,07	1,11	1,14	1,18	1,21	1,25	1,28	1,32	1,36	1,38	1,39	1,43	1,49	1,57	1,64	1,99	2,54
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,07	1,11	1,17	1,20	1,24	1,28	1,32	1,36	1,41	1,43	1,48	1,51	1,61	1,66	1,78	1,88	2,03	2,35	3,27
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-0,43	2,75	5,33	11,13	12,24	13,63	17,36	18,13	21,57	25,61	27,29	31,94	34,74	37,82	42,89	48,59	51,22	64,03	77,06
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,73	6,75	10,58	15,16	17,96	23,00	27,63	31,92	34,53	38,15	40,18	42,49	47,17	50,06	54,72	61,51	73,31	91,43	119,33

Cluster 11 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) per lo più di materiale elettrico

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	3,34	12,89	21,97	34,03	44,17	58,09	73,68	86,89	99,13	111,86	130,00	146,80	172,25	203,02	245,86	312,20	401,23	691,78

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,07	1,12	1,14	1,15	1,18	1,20	1,22	1,23	1,25	1,27	1,30	1,31	1,33	1,34	1,37	1,40	1,42	1,55	1,82
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,17	1,22	1,24	1,29	1,31	1,33	1,36	1,38	1,40	1,44	1,47	1,49	1,54	1,60	1,69	1,74	1,83	2,21	3,01
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	2,17	6,32	8,81	11,86	16,35	19,50	22,55	26,62	28,89	31,94	33,35	35,68	37,62	40,19	43,19	48,05	52,30	60,14	68,97
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2,40	7,89	14,98	19,63	23,10	27,33	31,43	34,54	37,94	40,53	43,08	45,86	48,02	50,52	53,12	58,32	67,02	76,18	90,32

SUB ALLEGATO 20.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	298,00
2	Tutti i soggetti	0,00	272,00
3	Tutti i soggetti	0,00	397,00
4	Tutti i soggetti	0,00	314,00
5	Tutti i soggetti	0,00	314,00
6	Tutti i soggetti	0,00	239,00
7	Tutti i soggetti	0,00	313,00
8	Tutti i soggetti	0,00	359,00
9	Tutti i soggetti	0,00	295,00
10	Tutti i soggetti	0,00	208,00
11	Tutti i soggetti	0,00	312,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,14	3,71	21,40	150,23
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	3,71	28,15	150,23
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,05	3,71	21,04	150,23
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,05	3,71	23,82	150,23
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,17	3,71	26,71	150,23
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	3,71	31,19	150,23
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,11	3,71	17,55	150,23
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,11	3,71	22,11	150,23
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,21	3,71	21,55	150,23
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,23	3,71	25,72	150,23
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,21	3,71	28,28	150,23
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,22	3,71	32,77	150,23
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,17	3,71	19,95	150,23
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,19	3,71	24,67	150,23
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,18	3,71	22,29	150,23
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,19	3,71	28,55	150,23
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,19	3,71	20,27	150,23
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,19	3,71	25,86	150,23
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,14	3,71	18,13	150,23
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,17	3,71	23,00	150,23
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,15	3,71	22,55	150,23
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,17	3,71	27,33	150,23

SUB ALLEGATO 20.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) per lo più di elettrodomestici bianchi (da incasso, per il riscaldamento/condizionamento, per il lavaggio, il raffreddamento e la cottura)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,42	2,75	3,75	4,75	5,50	7,13	8,66	10,26	11,37	13,01	14,40	16,44	18,22	19,44	23,37
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	6,80	9,27	10,57	18,68	18,93	20,15	21,19	21,59	22,59	24,29	28,20	35,18	38,82	42,40	47,25
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,03	0,19	0,28	0,37	0,43	0,50	0,58	0,64	0,79	0,89	1,07	1,22	1,38	1,73	2,09	2,59	3,07	4,63	7,78
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	5,16	8,95	15,20	25,60	31,21	47,62	57,09	70,48	76,57	87,44	99,33	113,03	129,43	139,96	163,95	229,09	298,45	511,60

Cluster 2 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) per lo più di prodotti di telefonia

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,13	1,79	4,51	5,86	6,73	8,07	9,50	10,28	12,53	14,02	14,72	16,12	18,35	19,24	22,07	27,95
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8,52	12,02	19,42	20,57	21,24	22,05	22,59	22,93	28,59	29,27	29,27	48,10	55,24	61,29
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,02	0,07	0,09	0,12	0,16	0,22	0,26	0,35	0,43	0,53	0,76	0,95	1,21	1,68	2,06	2,70	3,53	6,00
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,78	4,78	6,91	9,36	10,82	14,46	18,06	22,80	27,65	33,48	45,31	54,79	75,74	118,89	171,45	271,67	389,59

Cluster 3 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita al banco piuttosto che a libero servizio (cash&carry) per lo più di materiale elettrico

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,95	1,83	2,71	3,54	4,81	5,83	6,31	7,07	7,77	9,20	10,48	11,69	13,15	14,83	18,88	21,77
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,12	2,72	10,15	12,19	15,38	17,91	23,33	24,70	25,94	27,81	33,13	34,66	37,42	39,61
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,08	0,16	0,25	0,36	0,44	0,51	0,61	0,68	0,77	0,90	1,00	1,07	1,17	1,38	1,59	2,06	2,32	2,91	3,77
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	25,27	42,71	54,46	69,64	81,20	89,80	99,44	108,22	120,83	135,74	151,79	173,07	198,39	220,57	245,35	284,07	334,68	396,92	524,47

Cluster 4 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) per lo più di supporti audio-video (cd, dvd, etc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,61	1,72	3,22	4,18	6,78	7,78	8,82	10,91	12,19	14,79	16,17	17,92	20,07	20,82
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	2,02	2,02	12,28	17,10	21,78	24,63	24,82	26,64	28,65	29,75	31,54	33,38	33,38	37,92	41,02	50,17
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,04	0,10	0,17	0,25	0,30	0,41	0,52	0,73	1,02	1,28	1,55	1,74	2,11	2,51	3,09	4,27	6,61	12,26
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	6,24	12,44	18,94	24,40	39,40	50,16	80,53	95,28	112,83	161,65	199,62	225,48	264,09	314,31	455,77	611,53	869,06

Cluster 5 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) per lo più di apparecchi e materiale di illuminazione

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,78	3,42	4,46	6,06	7,09	7,99	9,28	10,14	12,04	13,71	15,81	16,88	18,48	19,97	23,22
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	9,48	10,12	13,04	18,46	22,43	24,31	24,31	27,45	28,38	28,81	29,52	34,13	35,99	57,14	85,32
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,13	0,22	0,29	0,38	0,45	0,55	0,65	0,74	0,86	0,99	1,17	1,40	1,63	2,13	2,57	3,18	4,66	6,57
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	4,17	10,89	13,90	24,52	28,09	39,86	52,61	60,40	76,15	87,02	100,76	126,94	155,36	197,09	240,72	279,02	390,35	911,47

Cluster 6 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,19	1,88	2,69	3,77	4,64	5,25	6,22	6,86	7,54	8,81	9,84	10,97	11,78	13,15	15,52	17,78	21,69
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	3,91	5,39	7,85	8,99	13,22	16,33	18,69	20,59	23,13	24,87	27,68	30,26	32,02	34,56	45,12	95,42
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,12	0,19	0,25	0,32	0,41	0,52	0,62	0,73	0,85	1,00	1,18	1,38	1,61	1,97	2,27	2,61	3,18	3,94	6,96
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	6,47	13,77	20,62	28,51	36,99	45,47	56,25	64,83	77,00	91,07	98,90	112,79	129,09	150,41	169,49	191,79	238,55	375,90

Cluster 7 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) per lo più di parti e accessori di elettrodomestici e di elettronica di consumo piuttosto che ricambi per elettrodomestici e per elettronica di consumo

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,27	1,18	2,14	3,14	4,54	5,20	6,75	8,05	9,66	10,22	11,41	13,03	15,11	17,71	20,02	25,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,87	2,24	12,53	13,23	14,41	15,96	15,99	18,63	21,25	22,21	24,85	27,23	27,40	28,49	33,40	38,34
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,03	0,13	0,22	0,28	0,37	0,45	0,53	0,64	0,71	0,82	1,05	1,26	1,44	1,67	2,28	2,79	3,19	4,35	7,69
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	8,44	12,70	20,45	26,56	32,55	46,58	50,64	62,79	70,88	83,83	99,80	118,07	138,51	159,69	185,35	250,87	313,09	546,56

Cluster 8 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita al banco piuttosto che a libero servizio (cash&carry)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,78	1,89	3,31	4,02	4,51	5,29	6,67	8,00	9,14	10,47	12,00	13,91	15,52	17,13	20,40
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,95	7,14	12,46	14,94	18,18	20,67	22,30	23,48	25,59	26,31	28,24	33,13	39,65	46,12	98,35
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,02	0,13	0,22	0,30	0,38	0,45	0,55	0,69	0,78	0,92	1,10	1,23	1,41	1,69	1,96	2,24	2,68	3,28	5,18
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	6,28	18,06	31,58	43,17	54,67	68,92	80,01	98,57	118,26	135,87	155,22	170,47	189,63	206,51	254,09	301,96	358,55	459,89	856,52

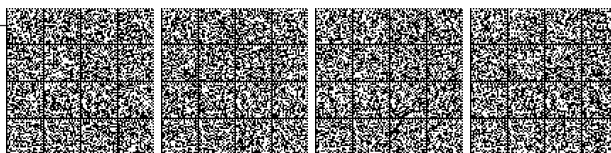
Cluster 9 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,94	2,55	3,70	4,49	5,96	6,76	8,23	9,39	10,68	12,13	13,63	14,72	16,66	19,32	23,02
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	3,06	9,89	16,40	18,82	19,64	21,71	23,53	24,68	25,60	26,76	29,03	30,70	32,63	37,80	41,95	55,42
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,06	0,16	0,22	0,31	0,42	0,50	0,61	0,77	0,96	1,15	1,43	1,69	2,05	2,47	2,83	3,37	4,75	7,45
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	1,62	7,96	14,16	24,06	31,51	38,55	48,24	61,49	77,59	92,90	107,48	132,33	158,34	185,17	243,12	294,71	453,14	719,39

Cluster 10 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc.

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,71	2,13	3,22	4,28	5,59	6,38	7,33	8,08	9,11	10,12	11,81	13,46	15,32	17,83	19,51	24,11
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,90	6,35	12,41	14,57	18,48	21,17	22,85	25,41	27,09	28,40	29,53	30,05	32,80	33,42	42,53	46,01
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,04	0,11	0,17	0,26	0,35	0,45	0,55	0,69	0,80	0,88	1,01	1,26	1,50	1,79	2,33	2,78	3,26	4,44	6,56
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,92	5,20	10,71	16,33	21,64	27,12	37,48	45,67	55,65	73,78	93,04	112,89	132,63	160,02	207,58	329,08	540,33

Cluster 11 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) per lo più di materiale elettrico

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,30	2,27	3,26	4,83	5,71	6,33	7,01	8,16	9,29	10,77	12,14	13,55	15,98	19,97	23,96
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	2,29	6,82	12,28	14,54	18,50	19,95	21,20	22,06	25,98	28,53	32,07	33,10	35,54	37,78	43,09
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,08	0,21	0,32	0,39	0,44	0,54	0,64	0,72	0,84	1,00	1,18	1,39	1,66	2,17	2,62	3,06	4,22	5,43
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	3,34	12,89	21,97	34,03	44,17	58,09	73,68	86,89	99,13	111,86	130,00	146,80	172,25	203,02	245,86	312,20	401,23	691,78

SUB ALLEGATO 20.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	30,00	60,00
2	Tutti i soggetti	30,00	60,00
3	Tutti i soggetti	30,00	60,00
4	Tutti i soggetti	30,00	60,00
5	Tutti i soggetti	30,00	60,00
6	Tutti i soggetti	30,00	60,00
7	Tutti i soggetti	30,00	60,00
8	Tutti i soggetti	30,00	60,00
9	Tutti i soggetti	30,00	60,00
10	Tutti i soggetti	30,00	60,00
11	Tutti i soggetti	30,00	60,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	4,63	298,00
2	Tutti i soggetti	3,53	272,00
3	Tutti i soggetti	4,22	397,00
4	Tutti i soggetti	4,75	314,00
5	Tutti i soggetti	4,66	314,00
6	Tutti i soggetti	4,75	239,00
7	Tutti i soggetti	4,35	313,00
8	Tutti i soggetti	4,22	359,00
9	Tutti i soggetti	4,75	295,00
10	Tutti i soggetti	4,44	208,00
11	Tutti i soggetti	4,22	312,00

SUB ALLEGATO 20.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	1,0484	-	1,0889	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	1,0779	-	-	-	-	1,1463
COSTI TOTALI, quota fino a 1.000.000 euro	-	-	-	-	-	-
COSTI TOTALI, quota fino a 800.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 800.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD	1,0476	-	1,0614	-	1,0976	1,0453
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,1400	-	-	-	-	1,1501
COSTI TOTALI	-	1,0184	-	1,0702	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,2(*)	-	-	-	-	-	4.087,8293
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,3(*)	1.295,4926	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,4(*)	-	-	-	-	381,3185	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5(*)	-	-	142,9319	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,6(*)	-	-	-	35,4323	-	-
Valore beni strumentali mobili, quota fino a 80.000 euro elevato a 0,7(*)	-	33,2653	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	1,1107	1,0528	-	1,0226
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	1,0585	-	-	-	-
COSTI TOTALI, quota fino a 1.000.000 euro	-	-	-	-	0,0780
COSTI TOTALI, quota fino a 800.000 euro	-	-	-	0,0475	-
CVPROD, quota fino a 800.000 euro	-	-	0,0721	-	-
CVPROD	1,0565	1,0487	1,0136	-	1,0334
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,1790	-	-	-	-
COSTI TOTALI	-	-	-	1,0205	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,2(*)	-	4.181,5366	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,3(*)	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,4(*)	375,4185	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5(*)	-	-	149,9340	170,7465	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,6(*)	-	-	-	-	38,1338
Valore beni strumentali mobili, quota fino a 80.000 euro elevato a 0,7(*)	-	-	-	-	-

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **COSTI TOTALI** = CVPROD + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 21

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM22B

COMMERCIO ALL'INGROSSO DI CASALINGHI

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM22B, evoluzione dello studio UM22B.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM22B è quella relativa ai seguenti codici ATECO 2007:

- 46.44.10 - Commercio all'ingrosso di vetreria e cristalleria;
- 46.44.20 - Commercio all'ingrosso di ceramiche e porcellana;
- 46.44.40 - Commercio all'ingrosso di coltelleria, posateria e pentolame.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM22B per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 1.086.

Nella prima fase di analisi 137 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 78 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;

- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D e Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D e Z);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 871.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 21.A.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 21.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

Nel Sub Allegato 21.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 21.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[9].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[10].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[11]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 21.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

---

[9] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[10] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1} vardis_1 + a_{i2} vardis_2 + \ldots + a_{im} vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[11] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$\mathrm{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \mathrm{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \mathrm{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove *n* è il numero complessivo di gruppi omogenei.

- ***Durata delle scorte[12];***
- ***Ricarico[13];***
- ***Valore aggiunto lordo per addetto[14].***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 21.C .

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[15] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[16] a livello provinciale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 21. D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 21.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[17] o indeterminato[18] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[19]***;

[12] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.
[13] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.
[14] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.
[15] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.
[16] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.
[17] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.
[18] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[20];
- ***Durata delle scorte***[21]***;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[22];
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[23]**.**

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 21.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche, differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 21.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 21.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[24].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 3,8440).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

---

[19] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[20] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[21] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[22] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[23] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[24] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[24].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,5385).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[25] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[26], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[27].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[28] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

---

[25] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[26] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2 \times \text{soglia_massima} \times (\text{Esistenze iniziali} + \text{Costi acquisto materie prime} + \text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali} \times 365)]}{(2 \times \text{soglia_massima} + 365)}$$

[27] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[28] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[27].

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	61,79
2	71,24
3	62,35
4	68,85

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità" [29].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,0815
2	1,0980
3	1,0414
4	1,0640

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

---

[29] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[30]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 21.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[30] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 21.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- tipologia di vendita;
- modalità di acquisto.

La tipologia di vendita ha consentito di distinguere quelle imprese che effettuano prevalentemente vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) (cluster 1 e 4), piuttosto che vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (cluster 3), da quelle con vendita al banco o a libero servizio (cash&carry) (cluster 2).

La modalità di acquisto ha consentito di evidenziare quelle realtà commerciali che si approvvigionano per lo più da imprese all'estero (cluster 1).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) E SI APPROVVIGIONANO PER LO PIÙ DA IMPRESE ALL'ESTERO

NUMEROSITÀ: 142

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (89% dei ricavi nel 79% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (71% nel 26%) e si approvvigionano per lo più da imprese all'estero (62% degli acquisti).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere sia da imprese industriali (83% degli acquisti nel 55% dei casi) sia da imprese all'ingrosso (70% nel 50%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (448 mq), locali destinati ad uffici (41 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (132 mq nel 33% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (63% di capitali e 13% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti, di cui talvolta 1 o 2 dipendenti.

L'offerta comprende articoli in vetro e/o cristalleria (bicchieri, bottiglie, vasi, ecc.) (59% dei ricavi nel 42% dei casi), casalinghi (pentole, coperchi, caffettiere, macchine e accessori per pasta, grattugie, stampi, ecc.) (52% nel 23%), articoli per la tavola in ceramica e porcellana (44% nel 30%), oggetti d'arredo in ceramica e porcellana (44% nel 23%) e coltelleria e posateria (38% nel 28%).

La clientela è rappresentata per lo più da grossisti (37% dei ricavi) e dettaglianti (35%).

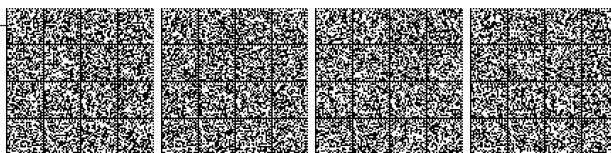
La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autocarri nel 35% dei casi.

CLUSTER 2 – INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VENDITA AL BANCO PIUTTOSTO CHE A LIBERO SERVIZIO (CASH&CARRY)

NUMEROSITÀ: 168

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita al banco (82% dei ricavi nel 72% dei casi) piuttosto che a libero servizio (cash&carry) (80% nel 42%); inoltre, nel 42% dei casi l'attività all'ingrosso è accompagnata dalla vendita al dettaglio con apposita licenza (25% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (566 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (304 mq), locali destinati ad uffici (38 mq); inoltre, nel 24% dei casi, si rileva la presenza di locali destinati alla vendita al dettaglio (177 mq).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (47% di capitali e 29% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 3 o 4 addetti, di cui 2 dipendenti.

L'assortimento è alquanto ampio e comprende articoli in vetro e/o cristalleria (bicchieri, bottiglie, vasi, ecc.) (13% dei ricavi), articoli per la tavola in ceramica e porcellana (10%), coltelleria e posateria (8%), casalinghi (pentole, coperchi, caffettiere, macchine e accessori per pasta, grattugie, stampi, ecc.) (39% dei ricavi nel 48% dei casi), oggetti d'arredo in ceramica e porcellana (25% nel 49%), vetri, cristalli e specchi (15% nel 27%), complementi d'arredo (15% nel 27%) e, talvolta, bomboniere (49% nel 18%).

La clientela è rappresentata per lo più da dettaglianti (57% dei ricavi) e da grossisti (32% dei ricavi nel 31% dei casi); inoltre, nel 51% dei casi il 29% dei ricavi deriva dalla vendita a privati.

Gli approvvigionamenti sono effettuati per lo più da imprese all'ingrosso (54% degli acquisti) e da imprese industriali (70% degli acquisti nel 42% dei casi).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 o 2 autocarri nel 58% dei casi.

CLUSTER 3 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO INDIRETTA (TRAMITE VENDITORI E/O AGENTI)

NUMEROSITÀ: 144

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (76% dei ricavi), in genere con l'ausilio di 6 agenti/rappresentanti.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (1.118 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (198 mq) e locali destinati ad uffici (129 mq).

Le imprese del cluster sono quasi esclusivamente società (81% di capitali e 13% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 8 addetti, di cui 6 dipendenti.

L'assortimento comprende per lo più articoli in vetro e/o cristalleria (bicchieri, bottiglie, vasi, ecc.) (19% dei ricavi), articoli per la tavola in ceramica e porcellana (36% dei ricavi nel 44% dei casi), casalinghi (pentole, coperchi, caffettiere, macchine e accessori per pasta, grattugie, stampi, ecc.) (33% nel 41%), oggetti d'arredo in ceramica e porcellana (29% nel 33%) e coltelleria e posateria (23% nel 42%).

La clientela è rappresentata per lo più da dettaglianti (53% dei ricavi), grossisti (23%) e grande distribuzione (38% dei ricavi nel 32% dei casi).

Gli approvvigionamenti generalmente sono effettuati da imprese industriali (55% degli acquisti) e da imprese all'ingrosso (30%). Inoltre, nel 72% dei casi si rileva la presenza di ingrossi che effettuano l'acquisto dei prodotti da imprese all'estero (54% degli acquisti).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autocarri nel 58% dei casi.

CLUSTER 4 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO (SENZA VENDITORI E/O AGENTI)

NUMEROSITÀ: 412

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (92% dei ricavi nell'89% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (65% nel 21%).

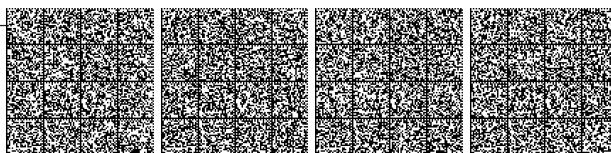
Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (275 mq), locali destinati ad uffici (24 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (193 mq nel 48% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (43% di capitali e 19% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

L'assortimento comprende articoli in vetro e/o cristalleria (bicchieri, bottiglie, vasi, ecc.) (46% dei ricavi nel 47% dei casi), oggetti d'arredo in ceramica e porcellana (37% nel 33%), vetri, cristalli e specchi (36% nel 19%), casalinghi (pentole, coperchi, caffettiere, macchine e accessori per pasta, grattugie, stampi, ecc.) (32% nel 26%), articoli per la tavola in ceramica e porcellana (31% nel 27%) e coltelleria e posateria (29% nel 32%).

La clientela è rappresentata per lo più da dettaglianti (48% dei ricavi), artigiani/installatori/posatori/specialisti (58% dei ricavi nel 20% dei casi) e grossisti (53% nel 37%).

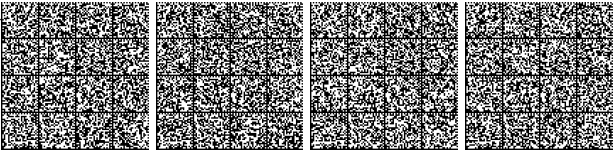
Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere sia da imprese all'ingrosso (78% degli acquisti nel 64% dei casi) sia da imprese industriali (78% nel 43%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 o 2 autocarri nel 47% dei casi.

SUB ALLEGATO 21.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Intercetta	-38,82458440	-87,34741810	-63,73868800	-52,09621228
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)	0,77848012	0,95475977	1,30719995	0,89286748
Addetti all'attività: Agenti/rappresentanti	-0,09131818	0,05746513	0,41411641	-0,06369793
Costi e spese specifici: Costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese	0,00001519	0,00003008	0,00007203	0,00002498
Tipologia di vendita: Vendita al banco	0,80226616	1,79345212	0,99826222	1,00194956
Tipologia di vendita: Vendita a libero servizio (cash&carry)	0,80230489	1,83988063	0,99431964	1,00351663
Vendita sul territorio con acquisto da imprese all'estero	0,84554009	0,76119317	0,76231960	0,75185546
Vendita sul territorio con acquisto da imprese in Italia	0,81070547	0,98421099	0,90995206	1,05523555

Dove:

Vendita sul territorio con acquisto da imprese all'estero = Prodotto tra le variabili (Vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) + Vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc.) e (Modalità di acquisto da imprese all'estero) diviso 100;

Vendita sul territorio con acquisto da imprese in Italia = Prodotto tra le variabili (Vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) + Vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc.) e (100 - Modalità di acquisto da imprese all'estero) diviso 100.

SUB ALLEGATO 21.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[31]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[31]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[32]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[33]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[34]).

---

[31] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[32] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[33] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[34] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[35];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[35] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[35] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 21.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) e si approvvigionano per lo più da imprese all'estero

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	2,41	16,54	36,04	59,37	81,09	106,62	126,10	141,45	180,90	222,95	248,93	285,46	338,10	380,97	444,10	565,36	737,24	2.077,08

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,57	1,09	1,22	1,29	1,30	1,37	1,38	1,39	1,44	1,45	1,60	1,62	1,63	1,66	1,73	1,76	1,90	2,94	4,28
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,12	1,18	1,24	1,31	1,36	1,41	1,44	1,49	1,55	1,64	1,69	1,72	1,80	1,85	1,93	2,01	2,18	2,48	2,71
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-422,75	-5,48	0,36	2,97	3,70	5,73	13,18	16,67	20,78	21,99	24,59	27,18	28,50	34,42	42,74	48,40	56,56	67,71	72,20
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-3,51	0,20	5,25	13,74	18,02	20,34	24,37	30,71	32,73	36,46	40,66	43,89	49,45	52,76	60,83	64,15	67,93	80,92	100,89

Cluster 2 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita al banco piuttosto che a libero servizio (cash&carry)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	25,37	42,56	94,41	108,77	145,15	162,88	178,62	224,29	271,37	289,16	356,70	410,70	488,07	534,43	648,86	726,41	926,46	1.207,97	1.874,28

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,94	1,11	1,16	1,18	1,21	1,23	1,24	1,27	1,30	1,34	1,37	1,38	1,41	1,48	1,52	1,56	1,58	1,76	1,92
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,22	1,26	1,28	1,30	1,32	1,41	1,41	1,47	1,49	1,52	1,54	1,61	1,70	1,76	1,84	1,89	2,13	2,33	3,04
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-6,69	1,12	5,32	13,94	16,29	18,00	21,45	23,54	25,59	28,35	30,87	31,43	33,47	35,99	38,54	41,70	45,44	50,15	56,60
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,96	14,00	20,98	21,95	23,75	26,71	30,14	32,58	33,10	34,72	37,14	38,38	39,31	40,16	42,81	46,80	52,83	56,50	79,25

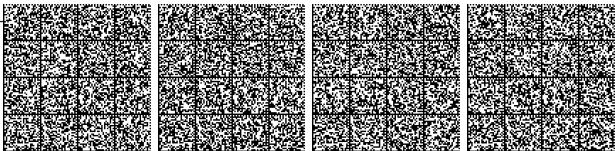
Cluster 3 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	7,53	36,51	64,20	72,35	87,03	100,37	120,11	139,25	173,78	193,34	246,62	275,37	305,92	351,20	398,50	441,91	556,97	647,04	1.103,66

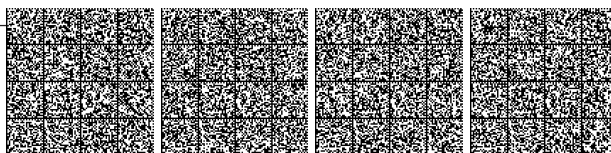
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,16	1,28	1,30	1,34	1,36	1,42	1,47	1,49	1,52	1,54	1,55	1,57	1,58	1,60	1,74	1,75	1,82	2,21	2,45
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,11	1,32	1,40	1,46	1,49	1,51	1,54	1,57	1,60	1,64	1,69	1,76	1,84	1,88	2,07	2,23	2,32	2,54	3,25
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-15,20	11,04	19,72	27,90	29,21	33,01	35,64	35,87	38,69	42,56	44,41	50,10	54,34	54,56	55,05	56,96	58,55	63,50	70,20
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-7,70	11,95	22,44	26,65	31,26	34,99	38,69	40,17	42,80	46,68	50,05	54,71	57,05	59,75	61,36	65,36	79,58	87,78	115,03

Cluster 4 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	5,47	23,68	35,65	51,35	70,13	86,79	102,18	136,08	176,89	195,51	251,13	313,02	411,53	485,13	686,28	857,90	2.231,52

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,07	1,14	1,19	1,22	1,24	1,27	1,30	1,32	1,35	1,41	1,44	1,51	1,56	1,60	1,64	1,75	1,97	2,42	2,97
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,00	1,15	1,21	1,24	1,30	1,32	1,38	1,40	1,45	1,50	1,54	1,58	1,63	1,69	1,78	1,85	1,99	2,22	3,01
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,41	3,66	6,62	8,53	10,24	12,66	15,15	16,48	19,40	22,28	23,52	25,86	30,38	33,60	36,41	40,25	45,22	52,76	67,29
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-5,51	-0,52	1,26	4,68	6,52	10,87	13,97	17,31	20,32	23,88	28,38	31,54	33,88	38,59	43,65	49,12	57,70	70,82	89,60

SUB ALLEGATO 21.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	565,00
2	Tutti i soggetti	0,00	649,00
3	Tutti i soggetti	0,00	557,00
4	Tutti i soggetti	0,00	485,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,22	6,82	21,99	187,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,24	6,82	24,37	187,00
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,16	6,82	19,75	187,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,22	6,82	23,75	187,00
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,28	6,82	26,65	187,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,32	6,82	26,65	187,00
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,19	6,82	22,28	187,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,21	6,82	23,88	187,00

SUB ALLEGATO 21.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) e si approvvigionano per lo più da imprese all'estero

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,55	2,32	2,97	4,18	5,28	6,40	7,71	8,70	9,91	10,40	12,67	13,30	15,92	17,30	19,52	25,33
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	6,47	9,07	12,06	22,89	24,05	26,58	29,93	37,45	39,24	40,47	45,71	50,53	54,58	71,34	100,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,09	0,21	0,33	0,53	0,64	0,70	0,80	1,02	1,34	1,41	1,68	1,95	2,30	2,88	3,86	4,37	5,04	6,21	14,07
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	2,41	16,54	36,04	59,37	81,09	106,62	126,10	141,45	180,90	222,95	248,93	285,46	338,10	380,97	444,10	565,36	737,24	2.077,08

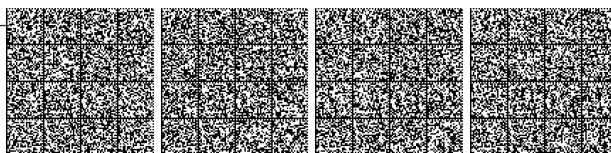
Cluster 2 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita al banco piuttosto che a libero servizio (cash&carry)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,10	2,14	3,31	4,98	5,91	7,32	7,98	10,46	11,54	12,95	14,16	16,52	19,28	22,30
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	1,88	1,88	1,88	4,75	4,75	8,96	8,96	9,18	9,18	9,18	17,71	17,71	25,21	25,21	27,10	27,10	34,04	34,04	46,41
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,06	0,09	0,15	0,21	0,33	0,47	0,52	0,60	0,82	0,94	1,09	1,55	2,14	2,53	2,83	3,36	4,62	6,35
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	25,37	42,56	94,41	108,77	145,15	162,88	178,62	224,29	271,37	289,16	356,70	410,70	488,07	534,43	648,86	726,41	926,46	1.207,97	1.874,28

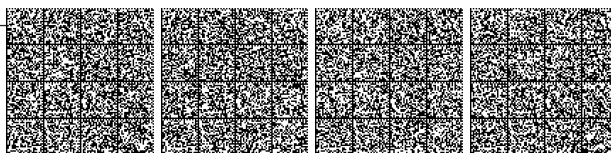
Cluster 3 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,17	1,79	2,10	2,87	3,45	4,21	4,78	5,47	6,47	7,55	9,44	10,99	11,58	14,17	18,17	19,69
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	2,28	4,05	8,67	10,64	12,97	17,10	17,72	21,55	22,59	23,18	23,73	25,06	26,29	29,06	33,44	39,08	51,23
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,21	0,34	0,48	0,56	0,68	0,77	0,91	1,12	1,30	1,56	2,06	2,37	2,71	3,27	3,75	4,40	4,76	6,27	8,33
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	7,53	36,51	64,20	72,35	87,03	100,37	120,11	139,25	173,78	193,34	246,62	275,37	305,92	351,20	398,50	441,91	556,97	647,04	1.103,66

Cluster 4 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,13	2,30	3,53	4,65	6,00	7,22	8,69	10,08	11,79	13,20	15,84	18,37	20,46	25,16
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,43	6,67	9,94	15,11	17,13	20,56	22,15	23,58	25,05	30,30	35,27	37,27	42,71	52,17
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,05	0,13	0,20	0,27	0,35	0,45	0,58	0,74	0,89	1,13	1,38	1,65	2,03	2,71	3,61	4,74	6,45	11,26
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	5,47	23,68	35,65	51,35	70,13	86,79	102,18	136,08	176,89	195,51	251,13	313,02	411,53	485,13	686,28	857,90	2.231,52

SUB ALLEGATO 21.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	30,00	60,00
2	Tutti i soggetti	30,00	60,00
3	Tutti i soggetti	30,00	60,00
4	Tutti i soggetti	30,00	60,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	6,45	565,00
2	Tutti i soggetti	6,35	649,00
3	Tutti i soggetti	6,45	557,00
4	Tutti i soggetti	6,45	485,00

SUB ALLEGATO 21.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,0669	-	0,9965	1,0568
COSTI TOTALI, quota fino a 174.000	-	0,1234	-	-
CVPROD, quota fino a 400.000 euro	0,1771	-	-	-
CVPROD	1,0150	-	1,0309	1,0654
CVPROD, differenziale relativo alla tipologia di vendita "Vendita al dettaglio con apposita licenza"	-	0,0807	-	-
CVPROD, differenziale relativo alla modalità di acquisto "Da imprese all'estero"	-	-	0,0766	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	12.965,1765	-	-
COSTI TOTALI	-	1,0653	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5(*)	-	-	-	118,2348
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,6(*)	-	-	71,4777	-
Valore beni strumentali mobili(*)	0,1778	-	-	-

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **COSTI TOTALI** = CVPROD + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 22

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM22C

COMMERCIO ALL'INGROSSO DI MOBILI DI QUALSIASI MATERIALE

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM22C, evoluzione dello studio UM22C.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM22C è quella relativa al seguente codice ATECO 2007:

- 46.47.10 - Commercio all'ingrosso di mobili di qualsiasi materiale.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM22C per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 3.415.

Nella prima fase di analisi 468 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 742 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro D e Z);

- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- incoerenza con i settori inerenti lo studio in oggetto;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 2.205.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 22.A.

---

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 22.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

Nel Sub Allegato 22.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 22.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[9].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[10].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[11]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 22.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

---

[9] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[10] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[11] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$\text{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove n è il numero complessivo di gruppi omogenei.

- ***Durata delle scorte[12];***
- ***Ricarico[13];***
- ***Valore aggiunto lordo per addetto[14].***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 22.C.

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[15] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[16] a livello provinciale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 22. D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 22.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[17] o indeterminato[18] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[19];***

---

[12] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[13] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

[14] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[15] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[16] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[17] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[18] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[20];
- ***Durata delle scorte***[21]*;*
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[22];
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[23].

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 22.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 22.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 22.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[24].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 3,1102).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità

---

[19] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[20] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[21] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[22] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[23] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[24] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[24].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,8371).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[25] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[26], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[27].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[28] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

---

[25] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[26] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2\times \text{soglia_massima}\times(\text{Esistenze iniziali}+\text{Costi acquisto materie prime}+\text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali}\times 365)]}{(2\times \text{soglia_massima}+365)}$$

[27] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[28] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[27].

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	64,47
2	65,16
3	65,64
4	66,62
5	64,63
6	65,47

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità" [29].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,0869
2	1,0910
3	1,0683
4	1,0631
5	1,0695
6	1,0773

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

[29] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[30]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 22.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[30] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 22.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- tipologia di vendita;
- tipologia dell'offerta.

La tipologia di vendita ha consentito di differenziare quelle imprese che effettuano prevalentemente vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (cluster 2, 3 e 6), da quelle che effettuano vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (cluster 5); inoltre, il fattore ha permesso di individuare le imprese con vendita al banco o a libero servizio (cash&carry) (cluster 1) e quelle con vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (cluster 4).

La tipologia dell'offerta ha permesso di individuare tra le imprese che effettuano prevalentemente vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) quelle realtà che presentano un'offerta alquanto focalizzata (cluster 3 e 6).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA AL BANCO PIUTTOSTO CHE A LIBERO SERVIZIO (CASH&CARRY)

NUMEROSITÀ: 256

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita al banco (92% dei ricavi nel 73% dei casi) piuttosto che a libero servizio (cash&carry) (94% nel 31%); inoltre, nel 23% dei casi l'attività all'ingrosso è accompagnata dalla vendita al dettaglio con apposita licenza (22% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (280 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (129 mq) e locali destinati ad uffici (25 mq); inoltre, nel 12% dei casi, si rileva la presenza di locali destinati alla vendita al dettaglio (106 mq).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (44% di capitali e 16% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

L'offerta comprende perlopiù mobili ed articoli di arredamento per la casa (58% dei ricavi), mobili ed attrezzature (inclusi articoli tessili) per negozi, comunità (scuole, palestre, biblioteche, ecc.) ed alberghi (50% dei ricavi nel 21% dei casi), scaffalature, arredamenti metallici (esclusi mobili per ufficio) (36% nel 10%), mobili per esterni, articoli per giardinaggio ed arredo giardino (30% nel 16%) e mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio (18% nel 28%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati prevalentemente da produttore o da depositario del marchio (56% degli acquisti) e da altri distributori (38%).

La clientela è rappresentata perlopiù da dettaglianti (45% dei ricavi), privati (24%) e talvolta da grossisti (47% dei ricavi nel 31% dei casi), enti pubblici e privati/Comunità (38% nel 16%) e artigiani/installatori/posatori/specialisti (33% nel 21%).

CLUSTER 2 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO DIRETTA (SENZA VENDITORI E/O AGENTI)

NUMEROSITÀ: 379

Le imprese appartenenti a questo cluster si caratterizzano prevalentemente per la vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (93% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (123 mq), locali destinati ad uffici (35 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (141 mq nel 33% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (50% di capitali e 20% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

L'assortimento in genere comprende mobili per esterni, articoli per giardinaggio ed arredo giardino (53% dei ricavi nel 22% dei casi), scaffalature, arredamenti metallici (esclusi mobili per ufficio) (47% nel 32%), mobili ed attrezzature (inclusi articoli tessili) per negozi, comunità (scuole, palestre, biblioteche, ecc.) ed alberghi (33% nel 37%), mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio (24% nel 37%), elettrodomestici (24% nel 15%), mobili ed articoli di arredamento per la casa (23% nel 35%), materiale elettrico (17% nel 5%), apparecchi e materiale di illuminazione (13% nel 14%) e vetri, cristalli e specchi (8% nell'11%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati prevalentemente da produttore o da depositario del marchio (71% degli acquisti) e da altri distributori (27%).

La clientela è rappresentata perlopiù da dettaglianti (63% dei ricavi nel 41% dei casi), grossisti (57% nel 32%), enti pubblici e privati/Comunità (53% nel 36%), grande distribuzione (46% nel 17%) e artigiani/installatori/posatori/specialisti (42% nel 28%).

CLUSTER 3 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO DIRETTA (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) PERLOPIÙ DI MOBILI ED ARTICOLI DI ARREDAMENTO PER LA CASA

NUMEROSITÀ: 731

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (97% dei ricavi) perlopiù di mobili ed articoli di arredamento per la casa (88%) a cui talvolta affiancano elettrodomestici (12% dei ricavi nel 14% dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (227 mq), locali destinati ad uffici (26 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (220 mq nel 34% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (41% di capitali e 20% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati prevalentemente da produttore o da depositario del marchio (71% degli acquisti) e talvolta da altri distributori (64% degli acquisti nel 42% dei casi).

La clientela è rappresentata perlopiù da dettaglianti (41% dei ricavi) e talvolta da grossisti (60% dei ricavi nel 35% dei casi), grande distribuzione (52% nel 10%), artigiani/installatori/posatori/specialisti (42% nel 15%) e enti pubblici e privati/Comunità (36% nell'11%).

CLUSTER 4 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO TRAMITE TELEFONO, FAX, ON LINE, ECC.

NUMEROSITÀ: 258

Le imprese del cluster si caratterizzano prevalentemente per la vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (93% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (242 mq), locali destinati ad uffici (36 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (186 mq nel 19% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (55% di capitali e 13% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

L'offerta comprende perlopiù mobili ed articoli di arredamento per la casa (62% dei ricavi), mobili ed attrezzature (inclusi articoli tessili) per negozi, comunità (scuole, palestre, biblioteche, ecc.) ed alberghi (51% dei ricavi nel 31% dei casi), mobili per esterni, articoli per giardinaggio ed arredo giardino (33% nel 12%), scaffalature, arredamenti metallici (esclusi mobili per ufficio) (27% nell'11%) e mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio (17% nel 24%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati prevalentemente da produttore o da depositario del marchio (77% degli acquisti) e talvolta da altri distributori (58% degli acquisti nel 36% dei casi).

La clientela è rappresentata perlopiù da dettaglianti (33% dei ricavi) e talvolta da grossisti (63% dei ricavi nel 41% dei casi), enti pubblici e privati/Comunità (60% nel 21%), grande distribuzione (52% nel 16%) e artigiani/installatori/posatori/specialisti (28% nel 15%).

CLUSTER 5 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO INDIRETTA (TRAMITE VENDITORI E/O AGENTI)

NUMEROSITÀ: 261

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (81% dei ricavi nel 98% dei casi), in genere con l'ausilio di 5 agenti/rappresentanti.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (677 mq), locali destinati ad uffici (84 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (316 mq nel 38% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (84% di capitali e 10% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 5 o 6 addetti, di cui 4 dipendenti.

L'offerta comprende perlopiù mobili ed articoli di arredamento per la casa (62% dei ricavi), mobili ed attrezzature (inclusi articoli tessili) per negozi, comunità (scuole, palestre, biblioteche, ecc.) ed alberghi (49% dei ricavi nel 22% dei casi), scaffalature, arredamenti metallici (esclusi mobili per ufficio) (48% nell'8%), mobili per esterni, articoli per giardinaggio ed arredo giardino (47% nel 17%) e mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio (17% nel 23%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati prevalentemente da produttore o da depositario del marchio (88% degli acquisti) e talvolta da altri distributori (43% degli acquisti nel 27% dei casi).

La clientela è rappresentata perlopiù da dettaglianti (56% dei ricavi) e talvolta da grande distribuzione (46% dei ricavi nel 24% dei casi), grossisti (45% nel 33%), enti pubblici e privati/Comunità (40% nel 18%) e artigiani/installatori/posatori/specialisti (31% nel 13%).

CLUSTER 6 – INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO DIRETTA (SENZA VENDITORI E/O AGENTI) PERLOPIÙ DI MOBILI ED ATTREZZATURE (INCLUSI ARTICOLI TESSILI) PER NEGOZI, COMUNITÀ (SCUOLE, PALESTRE, BIBLIOTECHE, ECC.) ED ALBERGHI

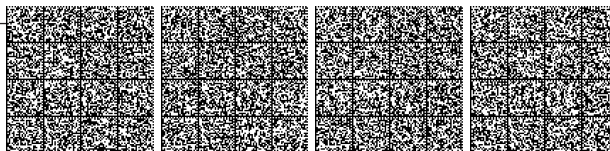
NUMEROSITÀ: 312

Le imprese del cluster si caratterizzano prevalentemente per la vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (96% dei ricavi) perlopiù di mobili ed attrezzature (inclusi articoli tessili) per negozi, comunità (scuole, palestre, biblioteche, ecc.) ed alberghi (85%) a cui talvolta affiancano scaffalature, arredamenti metallici (esclusi mobili per ufficio) (16% dei ricavi nel 22% dei casi) e mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio (15% nel 25%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (131 mq), locali destinati ad uffici (47 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (132 mq nel 28% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (44% di capitali e 20% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 2 o 3 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

Gli approvvigionamenti sono effettuati prevalentemente da produttore o da depositario del marchio (79% degli acquisti) e talvolta da altri distributori (42% degli acquisti nel 47% dei casi).

La clientela è rappresentata perlopiù da dettaglianti (47% dei ricavi) e talvolta da enti pubblici e privati/Comunità (59% dei ricavi nel 35% dei casi), artigiani/installatori/posatori/specialisti (49% nel 26%), grande distribuzione (37% nel 12%) e grossisti (36% nel 22%).

SUB ALLEGATO 22.B – PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Intercetta	-721,78828641	-643,60702812	-657,03422574	-696,28267907	-660,60039184	-657,06460447
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti)	12,70873852	12,97869376	13,06909315	12,87288600	12,77077607	12,80243834
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)	12,69380104	12,71026004	12,78903013	12,93389741	13,24130779	12,58966800
Addetti all'attività: Agenti/rappresentanti	0,14323322	0,20489737	0,01149894	-0,07710732	0,57587638	0,27592299
Costi e spese specifici: Costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese	0,00002873	0,00001818	0,00003023	0,00001574	0,00011155	0,00001196
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc.	12,86783196	12,84030163	12,88020511	13,99825791	12,91659878	12,67307083
Vendita al banco e Vendita a libero servizio	14,49544551	12,67603318	12,70850865	12,85349872	12,67986406	12,52565672
Tipologia dell'offerta: Mobili ed articoli di arredamento per la casa	0,06665180	0,02094491	0,12945571	0,08039628	0,10358188	0,00421455
Vendita sul territorio diretta di mobili per negozi, comunità ed alberghi	-0,18780942	-0,16785869	-0,27269979	-0,21512940	-0,19060905	0,49928306

Dove:

Vendita al banco e Vendita a libero servizio = Vendita al banco + Vendita a libero servizio (cash&carry);

Vendita sul territorio diretta di mobili per negozi, comunità ed alberghi = Prodotto tra le variabili Vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) e (Mobili ed attrezzature (inclusi articoli tessili) per negozi + Mobili ed attrezzature (inclusi articoli tessili) per comunità (scuole, palestre, biblioteche,ecc.) ed alberghi) diviso 100.

SUB ALLEGATO 22.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[31]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[31]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[32]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[33]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[34]).

---

[31] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[32] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[33] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[34] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[35];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[35] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[35] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 22.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita al banco piuttosto che a libero servizio (cash&carry)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	2,27	23,08	47,05	83,74	108,43	142,00	180,46	212,62	254,69	269,81	327,47	367,51	438,19	527,00	691,08	884,80	1.281,04	1.814,82	4.213,68

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1,4	1,12	1,18	1,23	1,28	1,29	1,37	1,39	1,41	1,44	1,45	1,50	1,54	1,60	1,68	1,70	1,87	2,21	2,35	3,19
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	1,06	1,15	1,23	1,30	1,33	1,36	1,42	1,48	1,55	1,59	1,67	1,70	1,87	1,96	2,12	2,36	2,80	3,58	5,52
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1,4	-1,58	0,72	4,45	5,81	7,46	10,22	12,45	17,12	18,14	21,84	24,60	27,58	29,36	32,08	37,16	41,77	45,05	51,17	81,07
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	-12,14	0,18	2,45	4,94	9,37	11,57	13,90	19,27	22,14	25,01	27,34	31,68	33,44	35,19	40,22	44,95	50,97	60,46	75,12

Cluster 2 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	2,91	9,25	15,91	22,04	31,41	40,63	57,13	71,27	83,29	105,27	138,66	174,44	218,06	316,72	453,76	1.366,05

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1,4	1,09	1,17	1,21	1,25	1,32	1,34	1,36	1,37	1,39	1,41	1,45	1,51	1,58	1,61	1,71	1,79	1,80	2,05	3,12
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	1,16	1,20	1,27	1,32	1,36	1,39	1,43	1,48	1,52	1,57	1,64	1,71	1,78	1,83	1,94	2,12	2,33	2,91	4,53
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1,4	0,16	6,27	7,66	10,06	15,79	17,04	18,87	21,15	24,90	28,47	32,04	34,12	35,04	38,31	40,16	47,17	52,43	61,94	65,39
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	-5,57	1,92	5,40	10,77	14,58	18,56	21,76	25,28	27,34	30,16	34,45	37,51	40,03	43,07	47,39	53,55	62,53	72,50	89,85

Cluster 3 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) perlopiù di mobili ed articoli di arredamento per la casa

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	8,31	19,78	33,48	50,60	67,26	97,86	120,23	148,67	189,09	244,05	293,64	352,94	490,67	637,91	849,57	1.141,31	2.166,04

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1,4	1,00	1,16	1,18	1,25	1,27	1,31	1,33	1,35	1,41	1,44	1,49	1,57	1,61	1,69	1,73	1,87	2,09	2,59	4,58
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	1,09	1,20	1,25	1,29	1,32	1,36	1,39	1,44	1,49	1,53	1,58	1,63	1,71	1,80	1,92	2,10	2,34	2,74	3,47
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1,4	-4,60	2,20	4,15	6,22	7,41	8,67	10,67	12,15	13,94	15,64	16,91	18,31	20,29	21,95	24,79	29,23	32,38	36,86	51,31
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	-7,64	-0,03	3,49	6,70	8,93	11,28	14,38	16,82	19,97	22,87	25,06	28,22	31,66	34,95	37,90	40,68	47,34	56,00	69,76

Cluster 4 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc.

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,83	8,25	14,59	25,96	36,54	55,28	75,80	97,38	113,43	141,92	170,94	205,17	270,17	378,39	574,45	1.089,83

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1,4	0,92	1,27	1,28	1,30	1,39	1,42	1,43	1,44	1,49	1,55	1,56	1,59	1,69	1,70	1,99	2,16	2,43	2,80	3,43
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	1,06	1,17	1,20	1,24	1,29	1,32	1,36	1,41	1,45	1,50	1,54	1,58	1,67	1,73	1,81	1,92	2,10	2,48	3,51
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1,4	-12,80	-5,63	2,55	3,13	6,04	6,40	10,16	13,94	17,29	18,99	22,25	22,36	29,36	30,83	31,82	36,00	36,29	40,35	43,45
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	-7,26	2,98	8,38	10,93	13,36	17,08	20,41	22,94	25,27	28,12	30,58	32,15	35,11	38,92	43,68	51,92	58,27	71,04	93,75

Cluster 5 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	4,14	8,08	14,74	25,35	33,75	45,40	59,42	75,52	93,18	105,46	122,17	146,57	187,17	226,69	294,51	332,67	401,86	631,61

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1,4	1,12	1,26	1,27	1,28	1,31	1,32	1,33	1,36	1,37	1,39	1,39	1,40	1,45	1,54	1,58	1,67	1,73	2,07	2,96
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	1,16	1,26	1,30	1,37	1,41	1,44	1,48	1,52	1,53	1,56	1,60	1,64	1,74	1,82	1,86	1,95	2,06	2,31	2,68
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1,4	-11,58	11,51	11,79	14,12	20,35	23,75	25,29	33,44	35,09	37,31	37,79	38,53	46,26	47,15	53,11	64,40	65,62	68,37	153,36
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	-6,61	5,86	13,01	19,37	25,67	28,10	33,03	36,88	38,48	40,35	43,22	45,94	50,32	54,22	58,24	62,87	69,45	84,26	108,32

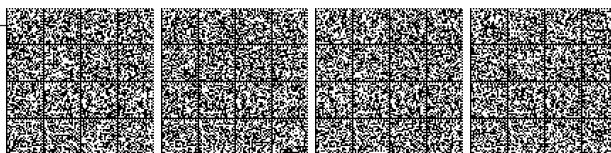
Cluster 6 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) perlopiù di mobili ed attrezzature (inclusi articoli tessili) per negozi, comunità (scuole, palestre, biblioteche, ecc.) ed alberghi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,91	7,87	12,22	18,04	23,61	29,82	42,07	59,40	67,99	79,48	107,40	138,56	175,83	214,34	372,29

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1,4	1,04	1,11	1,22	1,24	1,25	1,31	1,33	1,34	1,38	1,39	1,45	1,51	1,53	1,55	1,68	1,75	1,82	2,19	2,56
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	1,19	1,24	1,28	1,31	1,36	1,43	1,45	1,48	1,52	1,54	1,58	1,65	1,71	1,80	1,87	1,96	2,12	2,35	2,96
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1,4	-3,14	-2,66	12,24	13,44	14,63	17,73	22,67	24,53	26,57	27,00	31,50	31,95	33,11	39,73	44,02	46,31	50,43	56,22	65,75
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	2,10	5,85	11,86	15,58	18,97	21,11	25,38	28,10	30,28	33,65	35,86	38,09	41,35	47,71	51,88	58,29	66,17	77,54	91,39

SUB ALLEGATO 22.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	691,00
2	Tutti i soggetti	0,00	317,00
3	Tutti i soggetti	0,00	353,00
4	Tutti i soggetti	0,00	378,00
5	Tutti i soggetti	0,00	295,00
6	Tutti i soggetti	0,00	372,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1,4	1,23	3,58	21,84	176,55
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	1,23	3,58	22,14	176,55
2	Gruppo territoriale 1,4	1,21	3,58	18,87	176,55
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	1,21	3,58	21,76	176,55
3	Gruppo territoriale 1,4	1,25	3,58	18,31	176,55
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	1,25	3,58	19,97	176,55
4	Gruppo territoriale 1,4	1,24	3,58	17,29	176,55
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	1,24	3,58	20,41	176,55
5	Gruppo territoriale 1,4	1,26	3,58	25,29	176,55
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	1,26	3,58	28,10	176,55
6	Gruppo territoriale 1,4	1,24	3,58	17,73	176,55
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	1,24	3,58	20,23	176,55

SUB ALLEGATO 22.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita al banco piuttosto che a libero servizio (cash&carry)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,54	1,99	4,25	5,32	6,30	8,11	9,35	10,57	12,13	13,28	14,77	16,52	18,32	20,04	26,84
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	3,16	10,74	17,83	17,92	18,15	23,80	24,08	24,47	24,71	26,80	28,30	28,30	30,70	33,20	33,36	34,32	40,71	46,10
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,16	0,26	0,37	0,45	0,60	0,70	0,92	1,08	1,24	1,53	1,88	2,15	2,40	2,77	3,79	4,64	5,82	9,41
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	2,27	23,08	47,05	83,74	108,43	142,00	180,46	212,62	254,69	269,81	327,47	367,51	438,19	527,00	691,08	884,80	1.281,04	1.814,82	4.213,68

Cluster 2 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,35	2,21	3,58	4,52	5,44	6,60	8,36	9,25	10,23	11,37	12,62	13,84	15,37	17,84	19,99	23,85
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,80	3,77	6,97	10,07	12,25	14,06	15,59	19,14	19,25	20,40	23,06	25,36	27,33	28,69	29,59	37,74	41,39
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,03	0,12	0,21	0,33	0,44	0,55	0,69	0,82	1,05	1,29	1,55	1,87	2,31	2,87	3,46	4,06	5,18	8,45	12,86
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	2,91	9,25	15,91	22,04	31,41	40,63	57,13	71,27	83,29	105,27	138,66	174,44	218,06	316,72	453,76	1.366,05

Cluster 3 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) perlopiù di mobili ed articoli di arredamento per la casa

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,98	2,29	3,62	4,88	6,24	7,78	9,15	10,41	11,68	13,74	15,09	17,08	19,25	20,57	26,84
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,31	10,71	13,64	14,75	18,81	20,02	21,19	23,44	25,26	25,73	27,77	29,33	33,72	45,76	81,26
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,07	0,15	0,24	0,35	0,47	0,62	0,74	0,90	1,16	1,37	1,65	1,98	2,38	2,78	3,45	4,68	6,35	10,57
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	8,31	19,78	33,48	50,60	67,26	97,86	120,23	148,67	189,09	244,05	293,64	352,94	490,67	637,91	849,57	1.141,31	2.166,04

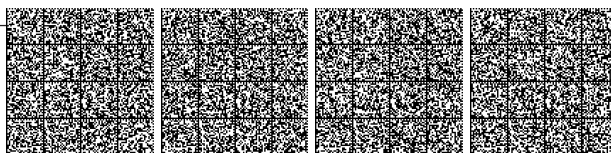
Cluster 4 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc.

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,33	2,30	3,60	4,39	5,81	6,67	8,24	10,26	11,10	12,39	13,44	14,86	15,71	18,04	20,00	23,11	32,42
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,63	4,18	8,53	20,21	20,93	21,36	23,03	23,49	24,94	26,10	31,63	31,65	39,97	49,77	55,43
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,14	0,20	0,26	0,37	0,47	0,56	0,67	0,78	0,92	1,19	1,58	1,89	2,23	2,72	3,28	3,76	4,84	11,59
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,83	8,25	14,59	25,96	36,54	55,28	75,80	97,38	113,43	141,92	170,94	205,17	270,17	378,39	574,45	1.089,83

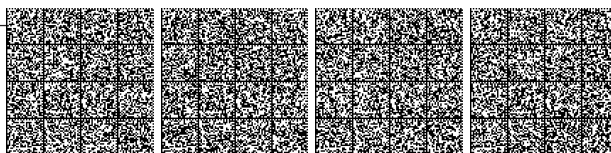
Cluster 5 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,06	1,94	3,09	4,16	5,19	5,86	6,62	7,50	8,30	9,32	10,51	12,68	13,91	14,85	16,62	19,92	24,11
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,61	9,66	15,35	16,13	19,46	20,24	21,68	24,33	25,31	26,54	27,72	28,95	32,08	37,61	40,39	47,24	53,76
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,12	0,24	0,31	0,39	0,48	0,54	0,61	0,75	0,97	1,10	1,21	1,42	1,67	2,00	2,47	2,83	3,98	4,98	6,58
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	4,14	8,08	14,74	25,35	33,75	45,40	59,42	75,52	93,18	105,46	122,17	146,57	187,17	226,69	294,51	332,67	401,86	631,61

Cluster 6 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) perlopiù di mobili ed attrezzature (inclusi articoli tessili) per negozi, comunità (scuole, palestre, biblioteche, ecc.) ed alberghi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,83	3,22	4,12	5,24	6,18	7,95	9,46	10,92	12,65	13,50	14,39	15,69	17,60	20,00	25,87
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	6,43	8,19	9,94	14,56	19,99	20,46	23,71	27,33	27,84	28,38	29,28	30,86	31,24	41,23	47,62
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,06	0,13	0,23	0,33	0,41	0,50	0,57	0,69	0,80	0,96	1,10	1,50	1,80	2,11	2,65	3,14	3,93	5,20	7,77
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,91	7,87	12,22	18,04	23,61	29,82	42,07	59,40	67,99	79,48	107,40	138,56	175,83	214,34	372,29

SUB ALLEGATO 22.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	30,00	60,00
2	Tutti i soggetti	30,00	60,00
3	Tutti i soggetti	30,00	60,00
4	Tutti i soggetti	30,00	60,00
5	Tutti i soggetti	30,00	60,00
6	Tutti i soggetti	30,00	60,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	4,64	691,00
2	Tutti i soggetti	5,18	317,00
3	Tutti i soggetti	5,20	353,00
4	Tutti i soggetti	4,84	378,00
5	Tutti i soggetti	4,98	295,00
6	Tutti i soggetti	5,20	372,00

SUB ALLEGATO 22.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	1,1687	1,0510	-	-	-
COSTI TOTALI, quota fino a 100.000 euro	-	-	-	-	0,3260	-
COSTI TOTALI, quota fino a 200.000 euro	-	-	-	-	-	0,1164
COSTI TOTALI, quota fino a 350.000 euro	0,0601	-	-	-	-	-
CVPROD	-	1,0694	1,0731	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo alla modalità di acquisto "Da imprese all'estero"	-	-	-	-	0,0669	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	-	36.073,9262	48.758,2073	-	-
COSTI TOTALI	1,0602	-	-	1,0631	1,0356	1,0409
Valore dei beni strumentali mobili elevato a 0,5(*)	99,2845	-	-	-	-	105,2933
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 10](*)	-	3.952,7337	3.389,5804	4.500,2174	-	-
Valore beni strumentali mobili(*)	-	-	-	-	0,1225	-

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **COSTI TOTALI** = CVPROD + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 23

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM25A

COMMERCIO ALL'INGROSSO DI GIOCHI E GIOCATTOLI

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM25A, evoluzione dello studio UM25A.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM25A è quella relativa al seguente codice ATECO 2007:

- 46.49.30 - Commercio all'ingrosso di giochi e giocattoli.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM25A per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 528.

Nella prima fase di analisi 60 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 67 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro D e Z);

- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative agli altri dati (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 401.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 23.A.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 23.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dello studio sulla "Territorialità del livello delle retribuzioni"[9] che differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

Nella definizione della funzione di ricavo il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio".

Nel Sub Allegato 23.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 23.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[10].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[11].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[12]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 23.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Durata delle scorte***[13]***;***
- ***Ricarico***[14]***;***

---

[10] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[11] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[12] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$\text{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove *n* è il numero complessivo di gruppi omogenei.

[13] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[14] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

- ***Valore aggiunto lordo per addetto***[15].

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 23.C.

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[16] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[17] a livello provinciale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 23.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 23.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[18] o indeterminato[19] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi***[20];
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[21];

[15] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[16] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[17] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[18] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[19] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

[20] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[21] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

- ***Durata delle scorte***[22]***;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[23];
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[24].

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 23.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 23.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 23.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[25].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 4,1530).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[25].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di

[22] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[23] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[24] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[25] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,9381).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[26] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[27], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[28].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[29] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[28].

---

[26] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[27] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2 \times \text{soglia_massima} \times (\text{Esistenze iniziali} + \text{Costi acquisto materie prime} + \text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali} \times 365)]}{(2 \times \text{soglia_massima} + 365)}$$

[28] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[29] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo
"Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	71,69
2	63,60
3	78,50

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità"[30].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi
da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,0506
2	1,0459
3	1,0507

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[31]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

---

[30] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[31] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 23.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 23.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base del fattore tipologia di vendita. Tale fattore ha consentito di distinguere quelle imprese che effettuano prevalentemente vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti) (cluster 1), piuttosto che vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (cluster 2), da quelle con vendita al banco o a libero servizio (cash&carry) (cluster 3).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO (SENZA VENDITORI E/O AGENTI)

NUMEROSITÀ: 229

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti) (90% dei ricavi nell'83% dei casi) piuttosto che vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (72% nel 24%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito e/o magazzino (203 mq), locali destinati ad uffici (29 mq) e locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (132 mq nel 41% dei casi).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (40% di capitali e 19% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 2 o 3 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

L'offerta comprende modellismo (45% dei ricavi nel 28% dei casi), videogiochi e/o accessori (44% nel 22%), giochi per la prima infanzia, pre-scolari e scolari (43% nel 44%), strutture gioco (da esterno ed interno) (34% nel 13%), gadget e/o oggettistica (33% nel 34%), giochi da tavolo, di società, di magia e/o puzzles (26% nel 40%) e articoli per feste, carnevale e/o addobbi natalizi (12% nel 23%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (59% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (50% dei ricavi nel 44% dei casi) e enti pubblici e privati (30% nel 12%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere dalle ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (52% degli acquisti), da altri commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (30%) e da importatori e/o concessionari di marche estere (nel 32% dei casi il 52% degli acquisti).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 o 2 autocarri nel 47% dei casi.

CLUSTER 2 - INGROSSI CHE EFFETTUANO IN PREVALENZA VENDITA SUL TERRITORIO INDIRETTA (TRAMITE VENDITORI E/O AGENTI)

NUMEROSITÀ: 70

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) (81% dei ricavi), in genere con l'ausilio di 6 agenti/rappresentanti ed altri intermediari e nel 13% dei casi di 1 o 2 venditori diretti.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito e/o magazzino (1.055 mq), locali destinati ad uffici (109 mq) e locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (239 mq nel 51% dei casi).

Le imprese del cluster sono quasi esclusivamente società (76% di capitali e 17% di persone) e nell'attività generalmente sono impiegati 6 o 7 addetti, di cui 5 dipendenti.

L'offerta comprende giochi per la prima infanzia, pre-scolari e scolari (29% dei ricavi), modellismo (41% dei ricavi nel 41% dei casi), gadget e/o oggettistica (33% nel 29%), lettini, carrozzine, seggiolini e altri articoli per

puericultura (33% nel 9%), giochi da tavolo, di società, di magia e/o puzzles (21% nel 41%) e articoli per feste, carnevale e/o addobbi natalizi (10% nel 33%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (57% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (33%) e enti pubblici e privati (18% dei ricavi nel 16% dei casi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere dalle ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (73% degli acquisti), da altri commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (nel 33% dei casi il 32% degli acquisti) e da importatori e/o concessionari di marche estere (nel 30% il 49%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autocarri nel 54% dei casi.

CLUSTER 3 - INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VENDITA AL BANCO PIUTTOSTO CHE A LIBERO SERVIZIO (CASH&CARRY)

NUMEROSITÀ: 98

Le imprese appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente vendita al banco (86% dei ricavi nel 71% dei casi) piuttosto che a libero servizio (cash&carry) (77% nel 35%); inoltre, nel 35% dei casi l'attività all'ingrosso è accompagnata dalla vendita al dettaglio con apposita licenza (21% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito e/o magazzino (378 mq), locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (370 mq) e locali destinati ad uffici (30 mq).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (39% di capitali e 32% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 4 addetti, di cui 2 dipendenti.

L'offerta comprende giochi per la prima infanzia, pre-scolari e scolari (25% dei ricavi), giochi da tavolo, di società, di magia e/o puzzles (8%), articoli per feste, carnevale e/o addobbi natalizi (8%), modellismo (21% dei ricavi nel 38% dei casi), strutture gioco (da esterno ed interno) (21% nel 19%), videogiochi e/o accessori (16% nel 44%) e gadget e/o oggettistica (16% nel 41%).

La clientela è rappresentata per lo più da commercianti al dettaglio (73% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (35% dei ricavi nel 42% dei casi) e privati (16% nel 36%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in genere dalle ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio) (36% degli acquisti), da altri commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio) (33%) e da importatori e/o concessionari di marche estere (28%).

La dotazione di beni strumentali è costituita generalmente da 2 autocarri nel 61% dei casi.

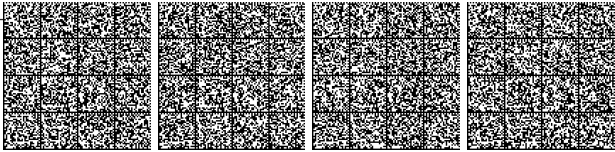
SUB ALLEGATO 23.B – PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Intercetta	-3,85970160	-24,94625972	-24,02816665
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio diretta (senza venditori e/o agenti)	0,09621360	0,07706654	0,08026753
Tipologia di vendita: Vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)	0,07912739	0,52981678	0,14586346
Vendita al banco e a libero servizio	0,08687977	0,17060159	0,49749357
Totale Locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce	0,00031374	0,00136347	0,00904005
Agenti e rappresentanti della vendita sul territorio indiretta	0,01324537	0,86260846	0,23649594

Dove:

Vendita al banco e a libero servizio = Vendita al banco + Vendita a libero servizio (cash&carry);

Totale Locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce = Somma dei Locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce per tutte le unità locali destinate all'attività di vendita;

Agenti e rappresentanti della vendita sul territorio indiretta = Agenti/Rappresentanti ed altri intermediari se la variabile Vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti) è maggiore di zero, altrimenti assume valore pari a zero.

SUB ALLEGATO 23.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[32]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[32]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[33]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[34]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[35]).

---

[32] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[33] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[34] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[35] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[36];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[36] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[36] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 23.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	1,21	10,77	25,55	47,81	64,46	74,74	88,73	101,49	115,86	141,73	172,71	189,48	235,08	282,32	313,20	347,74	419,65	666,89	1.464,43

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,63	1,09	1,11	1,13	1,17	1,19	1,23	1,26	1,27	1,29	1,33	1,39	1,40	1,53	1,58	1,65	1,92	2,12	2,53
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,06	1,13	1,19	1,21	1,28	1,32	1,35	1,38	1,39	1,47	1,51	1,53	1,61	1,68	1,73	1,86	1,93	2,16	2,72
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-33,73	0,11	2,23	6,26	7,69	11,28	13,73	15,24	17,77	22,55	24,57	27,55	29,94	36,66	39,18	44,26	46,77	54,80	75,31
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-5,46	1,51	4,72	8,95	12,67	15,01	19,93	25,10	27,53	30,30	33,68	35,47	39,88	42,41	44,46	50,24	60,91	73,03	89,51

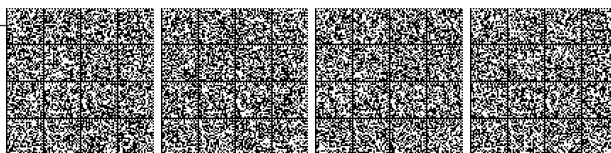
Cluster 2 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	11,73	15,96	40,18	51,81	75,57	86,57	100,53	113,40	115,75	126,38	144,46	161,08	211,07	239,60	259,06	296,97	340,82	518,15

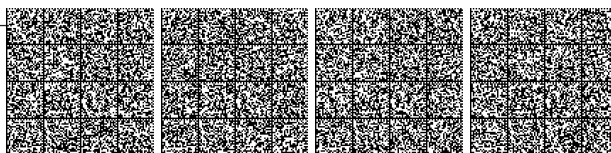
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,81	0,93	0,93	1,04	1,18	1,18	1,18	1,25	1,37	1,44	1,44	1,59	1,62	1,62	1,66	1,73	1,74	2,04	2,04
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,20	1,22	1,28	1,31	1,35	1,38	1,39	1,43	1,48	1,56	1,60	1,62	1,69	1,77	1,83	1,88	2,03	2,08	2,27
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-275,08	-45,13	-45,13	-3,12	7,47	7,47	25,24	49,47	51,03	53,67	53,67	55,47	61,16	61,16	63,47	63,94	68,46	69,03	69,03
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-7,75	14,37	26,17	30,67	35,34	35,53	37,70	41,75	43,64	46,86	49,27	51,79	56,04	60,46	66,31	68,53	76,05	92,92	113,44

Cluster 3 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita al banco piuttosto che a libero servizio (cash carry)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	34,12	58,34	70,68	93,99	118,43	133,12	149,78	171,43	193,29	246,24	267,27	287,88	328,21	356,76	402,26	456,81	739,47	1.256,11	1.717,51

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,98	1,09	1,11	1,12	1,14	1,16	1,17	1,20	1,20	1,21	1,22	1,23	1,26	1,31	1,39	1,43	1,62	1,90	2,09
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,82	1,09	1,20	1,22	1,23	1,27	1,27	1,31	1,33	1,34	1,34	1,36	1,36	1,38	1,46	1,52	1,58	1,61	2,56
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-6,11	2,95	5,54	9,57	10,92	13,76	17,42	21,69	24,99	27,60	30,17	30,58	33,67	36,97	38,91	51,20	53,65	55,39	74,31
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-46,42	-0,10	4,66	10,35	18,34	24,12	24,71	29,75	31,33	33,59	35,49	38,83	39,84	45,32	45,99	48,16	51,82	56,02	76,09

SUB ALLEGATO 23E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	420,00
2	Tutti i soggetti	0,00	341,00
3	Tutti i soggetti	0,00	457,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,11	3,34	17,77	113,44
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,19	3,34	22,16	113,44
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,18	3,34	25,24	113,44
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,22	3,34	26,17	113,44
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,09	3,34	17,42	113,44
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	3,34	24,12	113,44

SUB ALLEGATO 23F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

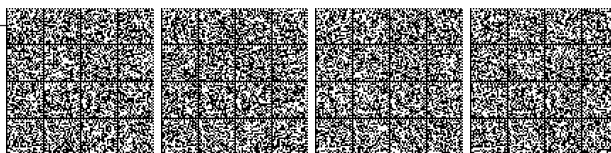
Cluster 1 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio (senza venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,81	2,53	3,09	4,84	6,02	7,78	8,27	9,97	11,60	12,99	14,95	16,54	19,08	21,47	36,22
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	5,74	10,38	11,80	16,11	19,20	19,40	21,10	22,01	22,05	22,09	22,56	23,13	24,38	29,29	29,81	29,92	29,97	33,31
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,04	0,14	0,21	0,27	0,32	0,42	0,52	0,70	0,84	0,96	1,18	1,48	1,82	2,31	3,02	3,57	4,41	8,04
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	1,21	10,77	25,55	47,81	64,46	74,74	88,73	101,49	115,86	141,73	172,71	189,48	235,08	282,32	313,20	347,74	419,65	666,89	1.464,43

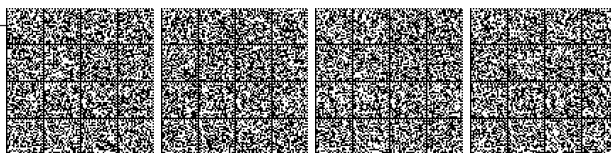
Cluster 2 - Ingrossi che effettuano in prevalenza vendita sul territorio indiretta (tramite venditori e/o agenti)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,71	2,02	3,06	4,35	4,67	5,33	5,99	6,13	6,42	6,91	7,26	9,63	10,80	11,59	11,91	13,66	19,65	21,54
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	6,68	11,99	11,99	17,59	18,76	19,61	20,29	20,29	20,83	22,41	22,41	22,75	23,45	25,50	26,29	26,29
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,14	0,18	0,22	0,26	0,44	0,63	0,75	0,93	1,04	1,26	1,38	1,58	1,85	2,06	2,50	3,10	3,70	4,18	9,78
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	11,73	15,96	40,18	51,81	75,57	86,57	100,53	113,40	115,75	126,38	144,46	161,08	211,07	239,60	259,06	296,97	340,82	518,15

Cluster 3 - Ingrossi che effettuano prevalentemente vendita al banco piuttosto che a libero servizio (cash carry)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,50	1,74	3,14	5,18	5,94	6,80	8,18	8,96	9,40	10,88	12,44	14,78	15,12	18,57	20,16
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	10,42	17,05	17,05	20,33	20,95	20,95	21,02	21,40	21,40	23,49	36,66	36,66	39,38	54,82	118,05	118,05
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,05	0,09	0,16	0,20	0,34	0,42	0,45	0,63	0,73	0,87	1,06	1,26	1,44	2,06	2,68	3,18	5,75
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	34,12	58,34	70,68	93,99	118,43	133,12	149,78	171,43	193,29	246,24	267,27	287,88	328,21	356,76	402,26	456,81	739,47	1.256,11	1.717,51

SUB ALLEGATO 23G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	30,00	60,00
2	Tutti i soggetti	30,00	60,00
3	Tutti i soggetti	30,00	60,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	4,18	420,00
2	Tutti i soggetti	4,18	341,00
3	Tutti i soggetti	4,18	457,00

SUB ALLEGATO 23H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	27.953,6031	-	-
COSTI TOTALI	1,0576	1,0459	1,0438
COSTI TOTALI, differenziale relativo a "Altri commercianti all'ingrosso"	-0,0204	-	-
COSTI TOTALI, differenziale relativo a "Vendita a libero servizio (cash&carry)"	-	-	0,0244
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,3(*)	1.031,2886	2.976,2876	1.108,4786

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **COSTI TOTALI** = CVPROD + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

Il differenziale territoriale riferito ad una variabile della funzione di ricavo è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 24

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM25B

COMMERCIO ALL'INGROSSO DI ARTICOLI SPORTIVI

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM25B, evoluzione dello studio UM25B.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM25B è quella relativa ai seguenti codici ATECO 2007:

- 46.49.40 - Commercio all'ingrosso di articoli sportivi (incluse le biciclette);
- 46.69.11 - Commercio all'ingrosso di imbarcazioni da diporto.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM25B per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 1.074.

Nella prima fase di analisi 150 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 58 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D);

- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di mercato (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative agli altri dati (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 866.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 24.A.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*[2]*;***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*[3]*;***
- ***Durata delle scorte*[4]*;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*[5]*;***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*[6]*.***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 24.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dello studio sulla "Territorialità del livello delle retribuzioni"[9] che differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

Nella definizione della funzione di ricavo il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio".

Nel Sub Allegato 24.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 24.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[10].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[11].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[12]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 24.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Durata delle scorte***[13]***;***
- ***Ricarico***[14]***;***

---

[10] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[11] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[12] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$Prob_i = \frac{e^{\{w_i - Max[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - Max[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove *n* è il numero complessivo di gruppi omogenei.

[13] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[14] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

- ***Valore aggiunto lordo per addetto*[15]**.

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 24.C.

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[16] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[17] a livello provinciale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 24.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 24.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[18] o indeterminato[19] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*[20]**;
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*[21]**;

---

[15] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[16] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[17] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[18] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[19] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

[20] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[21] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

- ***Durata delle scorte[22];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[23]***;
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[24]***.

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 24.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 24.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 24.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[25].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 2,9954).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[25].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di

[22] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[23] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[24] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[25] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,5257).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[26] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[27], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[28].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[29] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[28].

[26] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[27] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2\times \text{soglia_massima}\times(\text{Esistenze iniziali}+\text{Costi acquisto materie prime}+\text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali}\times 365)]}{(2\times \text{soglia_massima}+365)}$$

[28] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[29] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo
"Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	65,64
2	72,22
3	68,79
4	61,55

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità"[30].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi
da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,0654
2	1,0864
3	1,0828
4	1,0819

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[31]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

---

[30] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[31] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

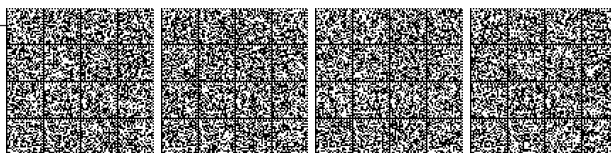
Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 24.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

---

contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 24.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- tipologia di vendita;
- area di acquisto diretto delle merci (importazioni).

La tipologia di vendita ha permesso di individuare le imprese che effettuano generalmente la vendita sul territorio tramite agenti e/o venditori (cluster 1), al banco e/o a libero servizio (cluster 2) e su catalogo o tramite rete telematica, via fax e/o on line (cluster 3).

L'area di acquisto diretto delle merci (importazioni) ha consentito di individuare gli operatori del cluster 4 contraddistinti dall'effettuare gli approvvigionamenti direttamente da imprese all'estero localizzate, nella maggioranza dei casi, in Cina, Asia meridionale e/o nel Sud-Est asiatico.

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 – INGROSSI CHE EFFETTUANO GENERALMENTE LA VENDITA SUL TERRITORIO TRAMITE AGENTI E/O VENDITORI

NUMEROSITÀ: 270

Le imprese appartenenti al cluster si distinguono principalmente per la modalità di vendita che avviene generalmente sul territorio tramite agenti e/o venditori (89% dei ricavi). Coerentemente con la modalità di vendita adottata, si riscontra la presenza di imprese che dichiarano di sostenere costi per provvigioni di vendita e rimborsi spese.

In merito alla tipologia di offerta, per taluni soggetti si rileva una quota significativa di ricavi originata dalla vendita di una determinata categoria merceologica: articoli sportivi per la caccia, il sub e la pesca sportiva (fonte dell'87% dei ricavi per il 25% dei soggetti), articoli sportivi per diverse discipline, come tennis, golf, equitazione, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto, pattinaggio (67% per il 24%), biciclette ed articoli per il ciclismo (85% per il 21%), attrezzistica da palestra (50% per il 12%), articoli sportivi per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci e gli altri sport invernali (58% per il 10%) ed imbarcazioni da diporto (95% per il 3%). Si rileva infine che il 22% delle imprese effettua la vendita di abbigliamento e calzature per il tempo libero (38% dei ricavi) e di calzature tecnico-sportive per varie discipline sportive (26%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito e/o magazzino (300 mq) e ad uffici (47 mq); i locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce sono presenti nel 36% dei casi e coprono una superficie di 118 mq.

Le imprese del cluster adottano in prevalenza la forma societaria (il 53% di capitali ed il 19% di persone) e generalmente si avvalgono dell'ausilio di 3 addetti; la presenza di personale dipendente si riscontra nel 48% dei casi.

La maggior parte degli appartenenti al cluster si approvvigiona da ditte produttrici, direttamente o tramite intermediari del commercio (68% degli acquisti) e da altri commercianti all'ingrosso (43% degli acquisti per il 53% dei soggetti). Per oltre un terzo dei soggetti il 53% degli acquisti deriva da approvvigionamenti effettuati direttamente da imprese all'estero.

La clientela è generalmente rappresentata da commercianti al dettaglio (41% dei ricavi) e, in taluni casi, da altri commercianti all'ingrosso (34% dei ricavi nel 38%), palestre, associazioni e circoli sportivi (40% nel 34%), Enti Pubblici e privati (19% nel 14%) e da privati (14% nel 32%).

Gli operatori del cluster operano principalmente sul mercato nazionale (fonte del 91% dei ricavi); tuttavia si rileva che il 39% estende il mercato di competenza anche all'area estera con un'incidenza del 24% sui ricavi.

CLUSTER 2 - INGROSSI CHE EFFETTUANO GENERALMENTE LA VENDITA AL BANCO E/O A LIBERO SERVIZIO (CASH & CARRY)

NUMEROSITÀ: 261

Le imprese appartenenti al cluster si contraddistinguono principalmente per la modalità di vendita che avviene generalmente al banco (57% dei ricavi) e/o a libero servizio, ossia cash & carry (86% dei ricavi per il 23% dei soggetti).

L'offerta risulta piuttosto diversificata: articoli sportivi per diverse discipline, come tennis, golf, equitazione, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto, pattinaggio (fonte del 51% dei ricavi per il 38% dei soggetti), calzature tecnico-sportive per varie discipline (32% per il 36%), abbigliamento e calzature per il tempo libero (35% per il 25%), attrezzistica da palestra (24% per il 20%) ed articoli sportivi per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci e gli altri sport invernali (30% per il 7%). Per alcuni grossisti si riscontra una concentrazione significativa di ricavi originata dalla vendita di biciclette ed articoli per il ciclismo (69% dei ricavi per il 16% dei soggetti), di articoli sportivi per la caccia, il sub e la pesca sportiva (81% per il 15%) e di imbarcazioni da diporto (78% per il 5%).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività si articolano generalmente in: 102 mq di locali destinati alla vendita ed esposizione della merce, 139 mq di locali destinati a deposito e/o magazzino e 20 mq di locali destinati ad uffici.

Le imprese sono organizzate principalmente in forma societaria (il 38% di capitali ed il 26% di persone) e generalmente nell'attività sono impiegati 2 addetti; la presenza di personale dipendente si riscontra nel 40% dei casi.

Le fonti di acquisto dichiarate più di frequente sono le ditte produttrici, direttamente o tramite intermediari del commercio (63% degli approvvigionamenti) e gli altri commercianti all'ingrosso (28%).

La clientela risulta piuttosto diversificata. In particolare ai grossisti del cluster si rivolgono: commercianti al dettaglio (38% dei ricavi), privati (32% dei ricavi per la metà circa dei soggetti), palestre, associazioni e circoli sportivi (45% per il 48%), altri commercianti all'ingrosso (36% per il 32%) ed Enti Pubblici e privati (25% per il 22%).

La quasi totalità dei soggetti opera sul mercato nazionale da cui origina una quota pressoché esclusiva di ricavi.

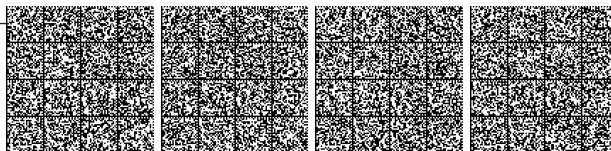
CLUSTER 3 - INGROSSI CHE EFFETTUANO GENERALMENTE LA VENDITA SU CATALOGO O TRAMITE RETE TELEMATICA, VIA FAX E/O ON LINE

NUMEROSITÀ: 159

Le imprese appartenenti al cluster si contraddistinguono generalmente per la modalità di vendita che avviene principalmente su catalogo o tramite rete telematica, via fax e/o on line (79% dei ricavi); in linea con tale peculiarità, il cluster evidenzia la maggiore concentrazione del settore di imprese che effettuano la vendita di merci con consegna diretta dal produttore all'utilizzatore finale.

In merito alla tipologia di offerta, la maggior parte degli appartenenti al cluster ottiene la quota principale di ricavi dalla vendita di una specifica categoria merceologica: articoli sportivi per diverse discipline, come tennis, golf, equitazione, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto, pattinaggio (68% dei ricavi per un terzo dei soggetti), biciclette ed articoli per il ciclismo (83% per il 15%), imbarcazioni da diporto (93% per il 12%), articoli sportivi per la caccia, il sub e la pesca sportiva (fonte dell'82% dei ricavi per il 10% dei soggetti) ed articoli sportivi per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci e gli altri sport invernali (56% per il 6%). Si rileva inoltre la presenza di soggetti con offerta diversificata: il 27% ottiene la metà circa dei ricavi dalla vendita di attrezzistica da palestra, il 23% origina il 26% dei ricavi dall'offerta di calzature tecnico-sportive per varie discipline ed il 13% realizza il 35% dei ricavi dalla vendita di articoli di abbigliamento e calzature per il tempo libero.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito e/o magazzino (74 mq) e ad uffici (20 mq) e, nel 21% dei casi, locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (49 mq).

Si tratta di imprese organizzate principalmente in forma societaria (il 44% di capitali ed il 15% di persone); nel cluster si riscontra tuttavia la concentrazione più alta del settore di ditte individuali (41% dei casi). Nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti e la presenza di personale dipendente si riscontra in un quarto dei casi.

Gli approvvigionamenti si realizzano principalmente da ditte produttrici, direttamente o tramite intermediari del commercio (68% degli acquisti) e da altri commercianti all'ingrosso (56% degli acquisti nel 42% dei casi).

La clientela risulta piuttosto diversificata: privati (35% dei ricavi per il 52% dei soggetti), palestre, associazioni e circoli sportivi (61% per il 46%), commercianti al dettaglio (53% per il 42%), Enti Pubblici e privati (39% per il 24%) ed altri commercianti all'ingrosso (42% per il 20%).

Gli operatori del cluster operano generalmente sul mercato nazionale (fonte dell'88% dei ricavi); l'operatività all'estero si rileva in un terzo dei casi con un apporto del 37% sui ricavi.

CLUSTER 4 - INGROSSI CHE EFFETTUANO GENERALMENTE GLI ACQUISTI DELLE MERCI DIRETTAMENTE DA IMPRESE ALL'ESTERO (IMPORTATORI)

NUMEROSITÀ: 172

Le aziende appartenenti a questo cluster si approvvigionano direttamente da imprese all'estero (89% degli acquisti). Nella maggioranza dei casi (60%), le merci importate provengono dall'area "Cina, Asia meridionale, Sud-Est asiatico" (69% degli acquisti diretti all'estero).

Si tratta per lo più di grossisti che effettuano la vendita su catalogo tramite rete telematica, via fax e/o on line (fonte del 73% dei ricavi per la metà circa dei soggetti) e/o la vendita sul territorio tramite agenti e/o venditori (86% per il 43%).

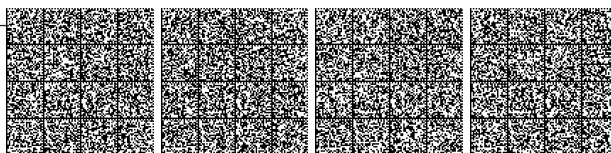
In merito alla tipologia di offerta, si evidenzia di frequente una specializzazione nell'ambito di una determinata categoria merceologica: articoli sportivi per diverse discipline sportive, come tennis, golf, equitazione, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto, pattinaggio (82% dei ricavi per il 35% dei soggetti), articoli sportivi per la caccia, il sub e la pesca sportiva (85% per il 17%), biciclette ed articoli per il ciclismo (91% per il 15%), attrezzistica da palestra (61% per l'11%), imbarcazioni da diporto (88% per l'8%), articoli sportivi per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci e gli altri sport invernali (59% per l'8%) ed articoli di abbigliamento e calzature per il tempo libero (43% per il 12%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito e/o magazzino (297 mq) e ad uffici (52 mq); la presenza di locali adibiti alla vendita e all'esposizione della merce si rileva nel 27% dei casi con una superficie di 191 mq.

Le imprese sono organizzate principalmente in forma societaria (il 62% di capitali ed il 15% di persone) e generalmente si avvalgono dell'ausilio di 4 addetti; la presenza di personale dipendente si riscontra nel 51% dei casi.

La clientela è rappresentata da commercianti al dettaglio (38% dei ricavi) e, nella metà dei casi, da altri commercianti all'ingrosso e da privati (con un peso sui ricavi rispettivamente del 42% e del 24%).

I grossisti del cluster operano principalmente sul mercato nazionale (fonte dell'87% dei ricavi); l'operatività oltre i confini nazionali è dichiarata dal 56% delle imprese ma con un'incidenza sui ricavi generalmente non rilevante (23%).

Nel cluster si riscontra la presenza di imprese (il 17%) che effettuano la vendita con movimentazione delle merci direttamente dal produttore all'utilizzatore finale (fonte del 57% sui ricavi).

SUB ALLEGATO 24.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Intercetta	-22,24361839	-20,43523050	-20,11188530	-23,70044637
Incidenza del Totale dei Locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce sui mq complessivi dei locali destinati all'attività di vendita	0,05049306	0,07863522	0,03050306	0,03555507
Incidenza del Totale dei Locali destinati alla vendita al dettaglio e all'esposizione della merce sui mq complessivi dei locali destinati all'attività di vendita	0,14562366	0,15642611	0,10411856	0,11364137
Ingrosso a libero servizio e con vendita al banco	0,16077153	0,22684179	0,14128701	0,15369824
Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio tramite agenti/venditori	0,28221469	0,13398280	0,16687362	0,16478357
Tipologia di vendita: Vendite su catalogo o tramite rete telematica, via fax, on line, ecc.	0,17217159	0,12031145	0,23709782	0,18225619
Clientela finale	0,01798681	0,02897442	0,04745335	0,03382949
Modalità di acquisto: Dalle ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio)	0,16732805	0,18959461	0,16354512	0,15075504
Modalità di acquisto: Da altri commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio)	0,18469241	0,19647069	0,16990936	0,16578769
Area di acquisto diretto delle merci (importazioni): da imprese all'estero	0,01089723	-0,00188413	0,00243756	0,16087741
Area di acquisto diretto delle merci (importazioni): di cui localizzate in Cina/Asia meridionale/Sud-Est asiatico	-0,07610922	-0,02001500	0,00568993	0,07948244
Incidenza del numero di venditori diretti sul numero di addetti e di Agenti/Rappresentanti ed altri intermediari	0,03458259	0,02202239	-0,01367257	0,00459640
Incidenza del numero di Agenti/Rappresentanti ed altri intermediari sul numero di addetti e di Agenti, Rappresentanti ed altri intermediari	0,05293614	0,02788138	0,02308716	-0,00718281
Costi e spese specifici: Costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese	0,00000222	-0,00000113	-0,00000004	-0,00001637
Altri dati: Vendite con consegna di merci da produttore ad utilizzatore	0,00276992	-0,00046995	0,04595727	0,01755250

Dove:

Incidenza del Totale dei Locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce sui mq complessivi dei locali destinati all'attività di vendita = rapporto tra la (somma dei Locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce per tutte le unità locali destinate all'attività di vendita e la (somma dei Locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce per tutte le unità locali destinate all'attività di vendita + somma dei Locali destinati a deposito e/o magazzino per tutte le unità locali destinate all'attività di vendita + somma dei Locali destinati ad uffici per tutte le unità locali destinate all'attività di vendita + somma dei Locali destinati alla vendita al dettaglio e all'esposizione della merce per tutte le unità locali destinate all'attività di vendita)) moltiplicato 100;

Incidenza del Totale dei Locali destinati alla vendita al dettaglio e all'esposizione della merce sui mq complessivi dei locali destinati all'attività di vendita = rapporto tra la (somma dei Locali destinati alla vendita al dettaglio e all'esposizione della merce per tutte le unità locali destinate all'attività di vendita e la (somma dei Locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce per tutte le unità locali destinate all'attività di vendita + somma dei Locali destinati a deposito e/o magazzino per tutte le unità locali destinate all'attività di vendita + somma dei Locali destinati ad uffici per tutte le unità locali destinate all'attività di vendita + somma dei Locali destinati alla vendita al dettaglio e all'esposizione della merce per tutte le unità locali destinate all'attività di vendita)) moltiplicato 100;

Ingrosso a libero servizio e con vendita al banco = Ingrosso a libero servizio (cash & carry) + Ingrosso con vendita a banco;

Clientela finale = Palestre, associazioni e circoli sportivi + Enti pubblici e privati + Privati;

Incidenza del numero di venditori diretti sul numero di addetti e di Agenti/Rappresentanti ed altri intermediari = rapporto tra il ((numero di giornate retribuite per Venditori diretti diviso 312) ed il (*Numero addetti* + Agenti, rappresentanti ed altri intermediari)) moltiplicato 100 se Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta è maggiore di zero, altrimenti assume valore pari a zero; definendo *Numero addetti:* si veda la nota 35 del Sub Allegato 24.C – Formule degli indicatori;

Incidenza del numero di Agenti/Rappresentanti ed altri intermediari sul numero di addetti e di Agenti, Rappresentanti ed altri intermediari = rapporto tra il ((numero di Agenti/Rappresentanti ed altri intermediari) ed il (*Numero addetti* + Agenti/Rappresentanti ed altri intermediari)) moltiplicato 100 se Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta è maggiore di zero, altrimenti assume valore pari a zero; definendo *Numero addetti:* si veda la nota 35 del Sub Allegato 24.C – Formule degli indicatori.

SUB ALLEGATO 24.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[32]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[32]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[33]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[34]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[35]).

---

[32] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[33] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[34] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[35] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[36];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[36] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[36] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 24.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Ingrossi che effettuano generalmente la vendita sul territorio tramite agenti e/o venditori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	11,54	28,06	42,71	63,52	72,74	93,96	117,38	134,25	155,47	176,85	198,77	224,55	248,31	310,31	385,87	492,67	730,03	1.001,39

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,51	0,91	1,05	1,11	1,15	1,25	1,33	1,34	1,40	1,46	1,51	1,57	1,61	1,65	1,68	1,76	1,86	1,96	2,53
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,02	1,17	1,25	1,30	1,34	1,36	1,41	1,44	1,47	1,52	1,57	1,63	1,68	1,74	1,83	1,89	2,05	2,31	3,43
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-107,34	-15,04	-1,74	-0,47	8,89	9,67	9,81	11,57	17,52	17,62	20,53	23,26	26,53	29,23	33,15	35,61	36,71	53,31	58,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-22,18	1,76	4,60	7,69	12,92	17,07	21,14	25,37	29,47	32,35	35,97	39,86	44,41	49,66	56,89	62,98	69,24	79,95	108,18

Cluster 2 - Ingrossi che effettuano generalmente la vendita al banco e/o a libero servizio (cash & carry)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	14,00	37,45	50,85	65,96	90,86	104,25	129,07	143,16	178,79	201,66	219,48	248,20	292,50	352,83	396,20	497,53	648,60	899,48	1.289,34

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,13	1,16	1,19	1,22	1,24	1,26	1,27	1,29	1,31	1,33	1,35	1,37	1,38	1,43	1,53	1,58	1,72	1,85	2,11
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,05	1,17	1,20	1,25	1,28	1,32	1,36	1,38	1,41	1,43	1,47	1,51	1,54	1,60	1,70	1,73	1,93	2,19	3,92
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,90	4,94	8,31	11,91	12,72	16,07	16,55	19,34	22,75	23,99	26,69	28,64	30,53	32,65	37,45	43,29	48,28	57,96	87,86
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-10,89	-2,16	3,81	8,55	13,26	16,42	20,60	24,21	26,28	29,15	31,70	34,96	37,98	41,60	45,53	49,50	53,38	61,26	71,65

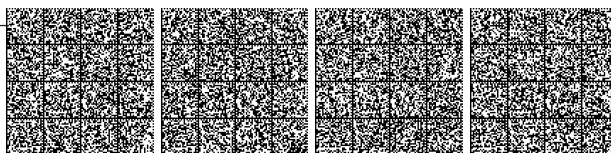
Cluster 3 - Ingrossi che effettuano generalmente la vendita su catalogo o tramite rete telematica, via fax e/o on line

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	2,98	16,27	28,00	41,67	56,41	69,72	81,71	100,71	125,86	145,29	168,86	196,11	236,72	291,53	358,68	517,43	893,46

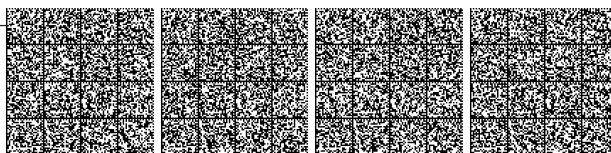
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,94	1,02	1,14	1,17	1,17	1,21	1,23	1,24	1,26	1,29	1,31	1,39	1,44	1,49	1,51	1,52	1,62	1,70	1,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,04	1,14	1,19	1,25	1,29	1,33	1,34	1,38	1,41	1,46	1,49	1,59	1,69	1,86	2,04	2,11	2,16	2,28	2,77
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-4,75	-1,82	0,62	6,91	7,35	10,09	13,04	13,71	14,87	18,87	22,16	24,42	31,78	40,92	48,55	52,34	53,77	98,79	119,85
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-10,99	-1,63	0,76	2,90	7,00	9,37	11,39	13,04	16,18	20,53	24,69	26,64	28,93	30,81	35,80	40,62	49,26	58,50	72,76

Cluster 4 - Ingrossi che effettuano generalmente gli acquisti delle merci direttamente da imprese all'estero (importatori)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	18,03	32,92	48,95	53,87	74,77	92,93	109,02	131,48	149,98	175,33	199,95	222,70	262,06	297,84	336,36	408,63	534,86	1.054,74

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,02	1,05	1,36	1,38	1,40	1,41	1,42	1,43	1,50	1,55	1,55	1,61	1,65	1,66	1,73	1,83	1,88	2,00	2,07
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,16	1,22	1,30	1,37	1,40	1,43	1,48	1,51	1,56	1,63	1,67	1,74	1,83	1,89	1,96	2,03	2,11	2,32	2,71
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-30,92	0,08	5,28	10,12	16,22	21,11	21,23	33,69	39,27	39,99	39,99	41,50	43,90	52,42	53,49	60,41	70,13	91,13	104,67
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,92	2,92	6,83	12,12	15,99	20,85	23,72	26,63	28,83	33,08	36,73	42,02	48,00	52,94	55,60	58,65	66,63	78,55	102,98

SUB ALLEGATO 24E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	386,00
2	Tutti i soggetti	0,00	498,00
3	Tutti i soggetti	0,00	292,00
4	Tutti i soggetti	0,00	336,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,25	4,00	19,71	120,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,25	4,00	21,14	120,00
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,19	4,00	19,34	100,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,20	4,00	20,60	100,00
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,17	4,00	18,87	120,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,19	4,00	20,53	120,00
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,30	4,00	21,11	120,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,30	4,00	23,72	120,00

SUB ALLEGATO 24F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Ingrossi che effettuano generalmente la vendita sul territorio tramite agenti e/o venditori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,77	2,03	3,35	4,39	5,75	6,58	7,98	9,16	10,19	11,47	12,00	14,59	16,36	17,97	20,49	27,85
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,43	3,80	8,89	15,94	17,51	19,98	21,99	22,61	22,93	23,89	26,31	27,43	31,44	42,86	43,26	50,10	69,14
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,01	0,17	0,28	0,39	0,48	0,60	0,68	0,79	0,95	1,10	1,29	1,62	1,90	2,15	2,58	3,15	4,00	5,65	10,48
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	11,54	28,06	42,71	63,52	72,74	93,96	117,38	134,25	155,47	176,85	198,77	224,55	248,31	310,31	385,87	492,67	730,03	1.001,39

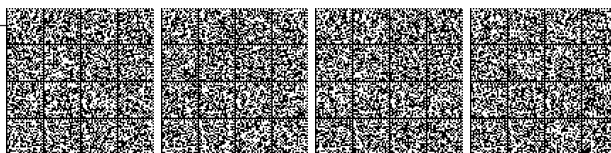
Cluster 2 - Ingrossi che effettuano generalmente la vendita al banco e/o a libero servizio (cash & carry)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,08	1,94	3,80	5,11	6,39	7,47	8,69	10,06	11,29	13,38	15,56	17,40	19,65	24,98	34,63
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	12,76	19,98	20,21	20,71	20,85	22,42	23,28	24,23	24,84	26,95	30,81	34,57	57,46	81,46	83,50
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,12	0,23	0,28	0,36	0,45	0,55	0,66	0,79	1,13	1,29	1,44	1,90	2,20	2,79	3,43	4,17	6,50	10,21
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	14,00	37,45	50,85	65,96	90,86	104,25	129,07	143,16	178,79	201,66	219,48	248,20	292,50	352,83	396,20	497,53	648,60	899,48	1.289,34

Cluster 3 - Ingrossi che effettuano generalmente la vendita su catalogo o tramite rete telematica, via fax e/o on line

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,10	2,53	3,85	4,97	5,99	7,13	8,02	9,49	11,68	13,71	15,05	17,27	19,54	23,59	40,09
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	8,47	8,47	9,24	13,31	13,31	17,50	17,50	20,08	22,22	22,22	22,96	22,96	27,29	32,46	32,46	49,22	49,22
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,13	0,21	0,27	0,31	0,49	0,62	0,76	0,89	1,03	1,42	1,53	1,96	2,72	3,02	3,71	4,81	7,09	13,57
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	2,98	16,27	28,00	41,67	56,41	69,72	81,71	100,71	125,86	145,29	168,86	196,11	236,72	291,53	358,68	517,43	893,46

Cluster 4 - Ingrossi che effettuano generalmente gli acquisti delle merci direttamente da imprese all'estero (importatori)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,55	3,16	4,65	6,08	6,92	8,40	9,40	10,30	11,77	12,51	13,22	15,12	16,97	18,94	21,34	25,12
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	5,03	6,78	8,81	14,08	14,15	18,87	22,68	23,67	23,97	25,57	25,71	27,98	28,26	34,14	66,71	483,53
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,04	0,16	0,22	0,33	0,41	0,56	0,70	0,86	1,04	1,25	1,44	1,64	1,78	2,68	3,35	3,64	4,96	6,84	11,65
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	18,03	32,92	48,95	53,87	74,77	92,93	109,02	131,48	149,98	175,33	199,95	222,70	262,06	297,84	336,36	408,63	534,86	1.054,74

SUB ALLEGATO 24G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	386,00	25,00
2	Tutti i soggetti	498,00	25,00
3	Tutti i soggetti	292,00	25,00
4	Tutti i soggetti	336,00	25,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	55,00	4,00
2	Tutti i soggetti	55,00	4,17
3	Tutti i soggetti	55,00	4,81
4	Tutti i soggetti	55,00	4,96

SUB ALLEGATO 24H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali, differenziale relativo a "Ingrosso a libero servizio (cash & carry) + Ingrosso con vendita al banco"	-	-	-	-0,1126
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	1,1189	1,1326
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	0,8043	0,9152	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Area di acquisto diretto delle merci, di cui localizzate in Cina/Asia meridionale/Sud-Est asiatico"	0,0678	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Biciclette ed articoli per il ciclismo"	-0,0252	-0,0365	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Articoli sportivi per la caccia, il sub e la pesca sportiva"	-0,0420	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Calzature tecnico/sportive per le varie discipline sportive"	-	-0,0455	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Dettaglio"	-	0,1050	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Imbarcazioni da diporto"	-	-	-0,0353	-
CVPROD	1,0635	1,0947	1,0851	1,0637
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	41.194,5560	29.293,6024	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,2421	1,1188	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,4(*)	-	-	-	347,1175
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,6(*)	40,6269	-	31,0051	-
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 10](*)	-	2.831,9064	-	-

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

Il differenziale territoriale riferito ad una variabile della funzione di ricavo è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 25

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM29U

COMMERCIO AL DETTAGLIO DI MOBILI E ARTICOLI IN LEGNO, SUGHERO, VIMINI E PLASTICA

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM29U, evoluzione dello studio UM29U.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM29U è quella relativa ai seguenti codici ATECO 2007:

- 47.59.10 - Commercio al dettaglio di mobili per la casa;
- 47.59.91 - Commercio al dettaglio di articoli in legno, sughero, vimini e articoli in plastica per uso domestico.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM29U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 17.561.

Nella prima fase di analisi 1.590 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 250 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro D);

- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 15.721.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 25.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 25.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dei seguenti studi:

- "Territorialità del livello delle retribuzioni"[9];
- "Territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale"[10].

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[10] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

La "Territorialità del livello delle retribuzioni" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

La "Territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli dei canoni di affitto dei locali commerciali per comune.

Nella definizione della funzione di ricavo si è operato nel seguente modo:

- il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio";
- il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi".

Nel Sub Allegato 25.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 25.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[11].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[12].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[13]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 25.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Durata delle scorte[14];***

---

[11] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[12] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo i;
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[13] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo i è calcolata nel seguente modo:

$$\text{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove n è il numero complessivo di gruppi omogenei.

[14] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

- ***Ricarico*[15]*;***
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*[16]*.***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 25.C .

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[17] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[18] a livello comunale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 25. D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 25.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[19] o indeterminato[20] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*[21];**

[15] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

[16] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[17] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[18] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[19] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[20] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

[21] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[22];
- ***Durata delle scorte***[23]***;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[24];
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[25]***.***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 25.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 25.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 25.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[26].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 2,0460).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità

---

[22] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[23] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[24] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[25] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[26] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[26].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,5151).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[27] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[28], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[29].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[30] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

---

[27] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[28] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2\times \text{soglia_massima}\times(\text{Esistenze iniziali}+\text{Costi acquisto materie prime}+\text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali}\times 365)]}{(2\times \text{soglia_massima} + 365)}$$

[29] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[30] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[29].

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	58,21
2	55,31
3	59,89
4	69,35
5	62,01
6	67,74
7	68,30
8	62,82
9	62,78
10	67,18
11	68,45
12	64,11
13	61,47
14	58,99
15	67,20

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità" [31].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

[31] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,1525
2	1,2174
3	1,1121
4	1,1737
5	1,1275
6	1,1413
7	1,1084
8	1,2119
9	1,1766
10	1,1241
11	1,1011
12	1,1041
13	1,1239
14	1,1378
15	1,1081

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[32]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 25.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[32] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 25.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- modalità organizzativa;
- tipologia di offerta;
- presenza di laboratorio ed esecuzione di arredi su misura tramite personale proprio;
- aspetto dimensionale;
- presenza di più punti vendita.

La modalità organizzativa ha permesso di identificare i negozi in franchising o affiliati (cluster 9).

La tipologia di offerta ha permesso di differenziare le imprese con assortimento focalizzato (cluster 1, 2, 3, 4, 8, 13 e 14) da quelle orientate verso una gamma diversificata di prodotti (cluster 5, 6, 7, 9, 10, 11, 12 e 15).

La presenza di laboratorio e l'esecuzione di arredi su misura tramite personale proprio ha permesso di rilevare le imprese dei cluster 5 e 12.

L'aspetto dimensionale ha consentito di effettuare una distinzione tra le imprese di piccole dimensioni (cluster 6 e 11) e quelle di più grandi dimensioni (cluster 10 e 15).

La presenza di più punti vendita ha permesso di rilevare le imprese che operano con più di un negozio (cluster 6 e 10).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 - NEGOZI DI POLTRONE E DIVANI

NUMEROSITÀ: 320

Le imprese del cluster presentano un'offerta costituita principalmente da poltrone e divani (80% dei ricavi) a cui di frequente affiancano complementi d'arredo (8% dei ricavi nel 45% dei casi) e/o mobili da giorno/notte (16% nel 40%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da 285 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce (compresi gli uffici commerciali), nel 51% dei casi da 174 mq di locali adibiti a magazzino e, nel 34%, da 26 mq di locali destinati ad uffici (esclusi quelli commerciali); l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrate e porte) si estende per 12 metri lineari.

Le imprese del cluster sono organizzate in prevalenza in forma societaria (il 38% di capitali ed il 21% di persone) e nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti; si riscontra la presenza di personale dipendente nel 38% dei casi.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da produttori (74% degli acquisti).

CLUSTER 2 - NEGOZI DI COMPLEMENTI D'ARREDO E ARTICOLI PER L'ILLUMINAZIONE

NUMEROSITÀ: 257

Le imprese del cluster si caratterizzano per l'offerta prevalente di complementi d'arredo (67% dei ricavi) e di articoli per l'illuminazione (15%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da 119 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (compresi gli uffici commerciali) e, nel 55% dei casi, da 69 mq di locali destinati a magazzino; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrate e porte) si estende per 5 metri lineari.

Le imprese del cluster sono ripartite quasi equamente tra ditte individuali (il 54% dei casi) e società (il 30% di persone ed il 16% di capitali) e nell'attività generalmente è impiegato un addetto; si riscontra la presenza di personale dipendente nel 24% dei casi.

Gli approvvigionamenti avvengono generalmente da produttori (47% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (44%).

CLUSTER 3 - NEGOZI CON OFFERTA PREVALENTE DI MOBILI PER ESTERNI E ARTICOLI IN VIMINI

NUMEROSITÀ: 160

Il cluster è formato da imprese orientate alla vendita di mobili per esterni (40% dei ricavi) e articoli in vimini, diversi dai mobili e dai complementi d'arredo (31%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da 236 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (compresi gli uffici commerciali), 156 mq di locali destinati a magazzino e, nel 33% dei casi, da 21 mq di locali adibiti ad uffici (esclusi quelli commerciali); l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrate e porte) si estende per 10 metri lineari.

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (il 58% dei casi) e nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti; si riscontra la presenza di personale dipendente nel 33% dei casi.

Gli operatori del cluster si riforniscono generalmente da commercianti all'ingrosso (52% degli acquisti) e da produttori (39%).

CLUSTER 4 - NEGOZI DI CUCINE

NUMEROSITÀ: 932

Il cluster raggruppa le imprese specializzate nella vendita di cucine, eventualmente comprensive di elettrodomestici (82% dei ricavi). L'offerta merceologica è affiancata di frequente da una gamma diversificata di servizi forniti alla clientela tramite personale proprio; in particolare si riscontrano: la consegna a domicilio (46% dei casi), il servizio di montaggio (43%), la progettazione d'interni (42%) e l'esecuzione di arredi su misura (20%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da 208 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce (compresi gli uffici commerciali), in oltre la metà dei casi da 130 mq di locali adibiti a magazzino e, nel 39%, da 20 mq di locali destinati ad uffici (esclusi quelli commerciali); l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrate e porte) si estende per 14 metri lineari.

Le imprese del cluster sono organizzate in prevalenza in forma societaria (il 31% di persone e il 26% di capitali) e nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti; si riscontra la presenza di personale dipendente nel 37% dei casi.

Gli approvvigionamenti avvengono prevalentemente da produttori (78% degli acquisti).

CLUSTER 5 - IMPRESE CHE OPERANO CON PIÙ NEGOZI CON OFFERTA DIVERSIFICATA NEI QUALI SONO PRESENTI LOCALI ADIBITI A LABORATORIO PER L'ESECUZIONE DI ARREDI SU MISURA

NUMEROSITÀ: 239

Il cluster è formato da imprese che in genere operano tramite 2 negozi in cui sono presenti locali adibiti a laboratorio (aventi una superficie complessiva di 186 mq) per l'esecuzione di arredi su misura tramite personale proprio. La maggioranza dei componenti il cluster effettua inoltre la consegna a domicilio, il servizio di montaggio e la progettazione d'interni. In merito alla tipologia di offerta merceologica, la gamma dei prodotti venduti risulta generalmente diversificata: mobili per cucina, eventualmente comprensivi di elettrodomestici (37% dei ricavi), mobili da giorno/notte (26%), poltrone e divani (10%), camere per ragazzi (9%), complementi d'arredo (4%), materassi e guanciali (4%) e mobili da bagno (2%).

Oltre agli spazi adibiti a laboratorio, le superfici complessivamente utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono: 940 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (compresi gli uffici commerciali), 406 mq di locali destinati a magazzino e 34 mq di uffici (esclusi quelli commerciali); l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrate e porte) si estende per 41 metri lineari.

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente in forma societaria (il 62% di persone ed il 21% di capitali) e nell'attività sono generalmente impiegati 6 addetti; si riscontra la presenza di personale dipendente nel 72% dei casi.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da produttori (87% degli acquisti).

CLUSTER 6 - IMPRESE CHE OPERANO CON PIÙ NEGOZI DI PICCOLE DIMENSIONI CON OFFERTA DIVERSIFICATA

NUMEROSITÀ: 1.536

Nel cluster rientrano le imprese che in genere operano tramite 2 negozi che nel complesso occupano superfici contenute: 413 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (compresi gli uffici commerciali), 186 mq di locali destinati a magazzino e, nel 54% dei casi, 29 mq di uffici (esclusi quelli commerciali); l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrate e porte) si estende per 22 metri lineari. In merito alla tipologia di offerta, la gamma dei prodotti venduti risulta generalmente diversificata: mobili per cucina, eventualmente comprensivi di elettrodomestici (35% dei ricavi), mobili da giorno/notte (24%), poltrone e divani (10%), camere per ragazzi (10%), complementi d'arredo (6%) e materassi e guanciali (4%). L'offerta comprende di frequente la fornitura di servizi alla clientela erogati tramite personale proprio, come: la consegna a domicilio (68% dei casi), il servizio di montaggio (58%), la progettazione d'interni (47%) e l'esecuzione di arredi su misura (22%).

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente in forma societaria (il 38% di persone ed il 27% di capitali) e nell'attività sono generalmente impiegati 3 addetti; si riscontra la presenza di personale dipendente nel 65% dei casi.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da produttori (81% degli acquisti).

CLUSTER 7- NEGOZI CON OFFERTA DIVERSIFICATA

NUMEROSITÀ: 2.397

Il cluster comprende le imprese che generalmente effettuano la vendita di una gamma diversificata di prodotti: mobili per cucina, eventualmente comprensivi di elettrodomestici (30% dei ricavi), mobili da giorno/notte (27%), poltrone e divani (18%), camere per ragazzi (10%), complementi d'arredo (5%) e materassi e guanciali (3%). L'offerta merceologica è integrata di frequente dalla fornitura di servizi alla clientela erogati tramite personale proprio; in particolare si rileva: la consegna a domicilio (65% dei casi), il servizio di montaggio (54%), la progettazione d'interni (45%) e l'esecuzione di arredi su misura (16%). Ulteriore elemento distintivo dei componenti il cluster è la disponibilità di negozi che occupano superfici piuttosto ampie: 778 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (compresi gli uffici commerciali), 213 mq di locali destinati a magazzino e 20 mq di uffici (esclusi quelli commerciali); l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrate e porte) si estende per 23 metri lineari.

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente in forma societaria (il 37% di persone ed il 33% di capitali) e nell'attività sono generalmente impiegati 3 addetti; si riscontra la presenza di personale dipendente nel 62% dei casi.

L'acquisto delle merci avviene in prevalenza da produttori (80% degli approvvigionamenti).

CLUSTER 8 - NEGOZI DI MATERASSI E GUANCIALI

NUMEROSITÀ: 236

Le imprese appartenenti al cluster effettuano principalmente la vendita di materassi e guanciali (77% dei ricavi) alla quale si affianca di frequente l'offerta di poltrone e divani (fonte del 12% dei ricavi per la metà dei soggetti), mobili da giorno/notte (14% per il 36%) e complementi d'arredo (9% per il 33%). Tra i servizi forniti alla clientela tramite personale proprio si rileva, nel 54% dei casi, la consegna a domicilio e, nel 28%, il servizio di montaggio.

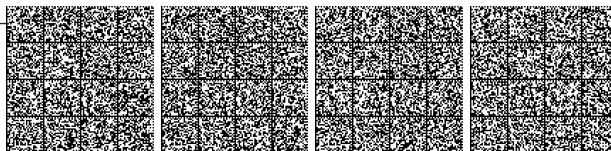
Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività generalmente comprendono 143 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (compresi gli uffici commerciali) e 66 mq di locali destinati a magazzino; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrate e porte) si estende per 9 metri lineari.

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (il 60% dei casi) e nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti; si riscontra la presenza di personale dipendente nel 28% dei casi.

Gli approvvigionamenti sono effettuati soprattutto da produttori (74% degli acquisti).

CLUSTER 9 - NEGOZI IN FRANCHISING O AFFILIATI CON OFFERTA DIVERSIFICATA

NUMEROSITÀ: 218

I negozi appartenenti al cluster sono generalmente in franchising o affiliati e presentano un'offerta eterogenea costituita perlopiù da: poltrone e divani (31% dei ricavi), mobili da giorno/notte (16%), complementi d'arredo

(13%), mobili per cucina, eventualmente comprensivi di elettrodomestici (45% dei ricavi per il 40% dei componenti il cluster), materassi e guanciali (14% per il 40%), articoli per l'illuminazione (5% per il 37%) e camere per ragazzi (15% per il 30%). L'offerta comprende di frequente la fornitura di servizi alla clientela erogati tramite personale proprio, come: la progettazione d'interni (37% dei casi), la consegna a domicilio (31%), il servizio di montaggio (26%) e l'esecuzione di arredi su misura (12%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da: 497 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (compresi gli uffici commerciali), 132 mq di locali destinati a magazzino e, nel 37% dei casi, da 38 mq di locali adibiti ad uffici (esclusi quelli commerciali); l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrate e porte) si estende per 22 metri lineari.

Le imprese del cluster sono organizzate principalmente in forma societaria (il 56% di capitali ed il 17% di persone) e nell'attività sono generalmente impiegati 4 addetti; la presenza di personale dipendente si riscontra nel 66% dei casi.

L'acquisto delle merci avviene in prevalenza da produttori (72% degli approvvigionamenti).

CLUSTER 10 - IMPRESE CHE OPERANO CON PIÙ NEGOZI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI CON OFFERTA DIVERSIFICATA

NUMEROSITÀ: 395

Il cluster raggruppa le imprese che operano tramite 3 negozi che nel complesso occupano ampie superfici: 2.231 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (compresi gli uffici commerciali), 666 mq di locali destinati a magazzino e 57 mq di uffici (esclusi quelli commerciali); l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrate e porte) si estende per 55 metri lineari. In merito alla tipologia di offerta, la gamma dei prodotti venduti risulta generalmente diversificata: mobili per cucina, eventualmente comprensivi di elettrodomestici (34% dei ricavi), mobili da giorno/notte (26%), poltrone e divani (14%), camere per ragazzi (9%), complementi d'arredo (4%) e materassi e guanciali (3%). L'offerta comprende di frequente la fornitura di servizi alla clientela erogati tramite personale proprio, come: la consegna a domicilio (76% dei casi), la progettazione d'interni (70%), il servizio di montaggio (68%) e l'esecuzione di arredi su misura (30%).

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente in forma societaria (il 54% di capitali ed il 35% di persone) e nell'attività sono generalmente impiegati 9 addetti; si riscontra la presenza di personale dipendente nella quasi totalità dei casi.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da produttori (89% degli acquisti).

CLUSTER 11 - NEGOZI DI PICCOLE DIMENSIONI CON OFFERTA DIVERSIFICATA

NUMEROSITÀ: 7.511

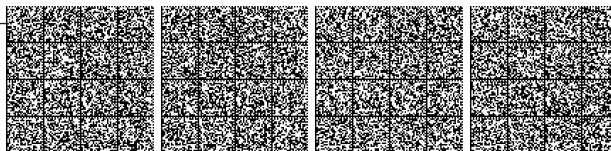
Il cluster comprende i negozi di piccole dimensioni connotati in genere da un'offerta non focalizzata su una specifica categoria di prodotto. In particolare, l'assortimento comprende: mobili per cucina, eventualmente comprensivi di elettrodomestici (30% dei ricavi), mobili da giorno/notte (24%), camere per ragazzi (10%), poltrone e divani (8%), complementi d'arredo (6%), materassi e guanciali (4%). Tra i servizi forniti alla clientela tramite personale proprio si riscontra nel 52% dei casi la consegna a domicilio, nel 45% il servizio di montaggio, nel 33% la progettazione d'interni e nel 15% l'esecuzione di arredi su misura. In merito alle superfici destinate all'attività, si rilevano: 200 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (compresi gli uffici commerciali), 84 mq di magazzino e, nel 39% dei casi, 19 mq di locali adibiti ad uffici (esclusi quelli commerciali); l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrate e porte) si estende per 11 metri lineari.

Le imprese del cluster sono quasi equamente ripartite tra ditte individuali (il 52% dei casi) e società (il 30% di persone ed il 18% di capitali) e nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti; si riscontra la presenza di personale dipendente nel 36% dei casi.

L'acquisto delle merci avviene generalmente da produttori (71% degli approvvigionamenti) e da commercianti all'ingrosso (26%).

CLUSTER 12 - NEGOZI CON OFFERTA DIVERSIFICATA NEI QUALI SONO PRESENTI LOCALI ADIBITI A LABORATORIO PER L'ESECUZIONE DI ARREDI SU MISURA

NUMEROSITÀ: 868

Il cluster è formato da imprese che dispongono di negozi in cui sono presenti locali adibiti a laboratorio (140 mq) per l'esecuzione di arredi su misura tramite personale proprio. La maggioranza dei componenti il cluster effettua

inoltre la consegna a domicilio, il servizio di montaggio e la progettazione d'interni. In merito alla tipologia di offerta merceologica, la gamma dei prodotti venduti risulta generalmente diversificata: mobili per cucina, eventualmente comprensivi di elettrodomestici (38% dei ricavi), mobili da giorno/notte (23%), camere per ragazzi (10%), poltrone e divani (9%), materassi e guanciali (4%), complementi d'arredo (4%) e mobili da bagno (2%).

Oltre agli spazi adibiti a laboratorio, le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività generalmente comprendono: 772 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (compresi gli uffici commerciali), 294 mq di locali destinati a magazzino e 23 mq di locali adibiti ad uffici (esclusi quelli commerciali); l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrate e porte) si estende per 26 metri lineari.

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente in forma societaria (il 53% di persone ed il 20% di capitali) e nell'attività sono generalmente impiegati 4 addetti; si riscontra la presenza di personale dipendente nel 65% dei casi.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da produttori (85% degli acquisti).

CLUSTER 13 - NEGOZI DI MOBILI DA UFFICIO E/O PER COMUNITÀ, ENTI E ALBERGHI

NUMEROSITÀ: 118

Il cluster è formato da imprese che realizzano una quota significativa di ricavi (75%) dalla vendita di mobili da ufficio e/o per comunità, enti e alberghi. Non di rado l'offerta del punto vendita si estende ad altre tipologie di prodotto: poltrone e divani (fonte del 10% dei ricavi per il 43% dei soggetti), complementi d'arredo (7% per il 42%), mobili per cucina, eventualmente comprensivi di elettrodomestici (13% per il 41%) e mobili da giorno/notte (10% per il 36%). Tra i servizi forniti alla clientela tramite personale proprio si riscontra la progettazione d'interni (realizzata dal 45% dei componenti il cluster), la consegna a domicilio (44%) ed il servizio di montaggio (42%).

I locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce (compresi gli uffici commerciali) occupano una superficie di 163 mq; inoltre nella metà circa dei casi sono presenti: 236 mq di locali destinati a magazzino e 32 mq di locali adibiti ad uffici (esclusi quelli commerciali). L'esposizione fronte strada (vetrine, vetrate e porte), presente nel 52% dei casi, si estende per 14 metri lineari.

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente in forma societaria (il 32% di capitali ed il 30% di persone) e nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti; si riscontra la presenza di personale dipendente nel 48% dei casi.

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente da produttori (77% degli acquisti).

CLUSTER 14 - NEGOZI DI ARTICOLI IN LEGNO E IN PLASTICA (DIVERSI DAI MOBILI E DAI COMPLEMENTI D'ARREDO)

NUMEROSITÀ: 285

Il cluster raggruppa le imprese orientate alla vendita di articoli, diversi dai mobili e dai complementi d'arredo, in legno (61% dei ricavi) e in plastica (fonte del 42% dei ricavi per il 37% dei soggetti).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività generalmente comprendono 123 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (compresi gli uffici commerciali) e 77 mq di locali destinati a magazzino; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrate e porte) si estende per 11 metri lineari.

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (il 60% dei casi) e nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti; si riscontra la presenza di personale dipendente nel 38% dei casi.

Gli approvvigionamenti sono effettuati per lo più da commercianti all'ingrosso (51% degli acquisti) e da produttori (45%).

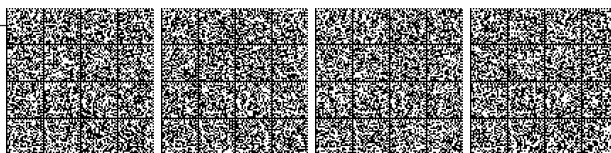
CLUSTER 15 - NEGOZI CON OFFERTA DIVERSIFICATA DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 194

Il cluster raggruppa i negozi con assortimento diversificato che occupano superfici ampiamente superiori alla media del settore: 3.204 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (compresi gli uffici commerciali), 708 mq di locali destinati a magazzino e 64 mq di locali adibiti ad uffici (esclusi quelli commerciali); l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrate e porte) si estende per 44 metri lineari. Si tratta di imprese connotate in genere da un assortimento non focalizzato su una specifica categoria di prodotto. In particolare, il ventaglio di

offerta comprende: mobili per cucina, eventualmente comprensivi di elettrodomestici (32% dei ricavi), mobili da giorno/notte (28%), poltrone e divani (15%), camere per ragazzi (11%), complementi d'arredo (4%) e materassi e guanciali (3%). Si segnala inoltre che la maggioranza dei componenti il cluster eroga tramite personale proprio una gamma diversificata di servizi, come: la consegna a domicilio (72% dei casi), la progettazione d'interni (71%), il servizio di montaggio (63%) e l'esecuzione di arredi su misura (28%).

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente in forma societaria (il 61% di capitali ed il 33% di persone) e nell'attività sono generalmente impiegati 8 addetti; si riscontra la presenza di personale dipendente nella quasi totalità dei casi.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente da produttori (90% degli acquisti).

SUB ALLEGATO 25.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Intercetta	-63,22519955	-38,27717285	-157,42404214	-13,78258137	-30,56158226	-6,54978209	-9,15700124	-93,93772378
Locali destinati alla vendita per il Monopunto	0,00843786	0,00079646	0,00197737	0,00017801	-0,00028456	0,00004003	0,00720328	-0,00072433
Totale Locali destinati alla vendita per il Multipunto	0,00133312	0,00092060	0,00129825	-0,00019686	0,01203820	0,00656467	0,00011965	0,00196673
Superficie adibita a laboratorio per il Monopunto	0,00494291	0,00332322	0,00328079	0,00057002	0,00378848	0,00087911	0,00074779	0,00156639
Totale Superficie adibita a laboratorio per il Multipunto	0,00162378	0,00120269	0,00319129	0,00070703	0,17082624	0,00528701	0,00106159	-0,00182475
Prodotti merceologici venduti: Mobili per cucina (eventualmente comprensivi di elettrodomestici)	0,04821337	0,19887300	0,18876897	0,32705048	0,15532761	0,16479074	0,12880962	0,10625712
Poltrone e divani non in franchising/affiliato	1,54231364	0,08938018	0,20974786	0,10329246	0,19875066	0,19661447	0,41237097	-0,01919822
Prodotti merceologici venduti: Materassi e guanciali	-0,07595277	0,18244758	0,12918348	0,11506263	0,17633344	0,17088604	0,10493856	2,42317495
Prodotti merceologici venduti: Mobili per esterni	0,11940697	-0,02247737	4,31770837	0,19434265	0,13053926	0,15245327	0,13272215	0,09117334
Prodotti merceologici venduti: Complementi d'arredo	0,10713749	0,77969930	0,08789851	0,18476259	0,14971355	0,15642187	0,13468111	0,19044734
Prodotti merceologici venduti: Articoli per l'illuminazione	-0,11582650	1,62697308	-0,01758224	0,31712467	0,24089241	0,26857255	0,18264172	0,27818314
Prodotti merceologici venduti: Mobili da ufficio/contract (comunità, enti, alberghi)	0,07070283	0,06910685	0,08675003	0,10551451	0,15525699	0,13876475	0,10628716	0,10477562
Prodotti merceologici venduti: Articoli in legno (esclusi i mobili ed i complementi d'arredo)	0,19480475	0,03546698	0,15577418	0,15743825	0,12789657	0,12018904	0,11858996	0,19833901
Prodotti merceologici venduti: Articoli in plastica (esclusi i mobili ed i complementi d'arredo)	0,22079226	0,03235275	0,00113971	0,18060462	0,15887310	0,13899406	0,13502229	0,18772251
Prodotti merceologici venduti: Articoli in vimini (esclusi i mobili ed i complementi d'arredo)	0,17734634	0,03571387	4,58329512	0,19965640	0,15871814	0,16349331	0,15648082	0,14609329
Servizi: Servizio di esecuzione arredi su misura con personale proprio	0,84729826	-0,18337487	1,12655195	0,17020012	8,14129146	1,07868364	0,56844235	0,24166773
Modalità organizzativa: In franchising/affiliato	16,16348810	9,39671521	7,22863721	8,73525279	-1,60804696	-0,17591018	7,28016232	1,97902942

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Intercetta	-675,69869143	-45,47753465	-4,31380887	-14,48625610	-108,41141678	-166,44856492	-49,48540978
Locali destinati alla vendita per il Monopunto	0,00192377	0,00075418	0,00156507	0,00497656	0,00087162	0,00183204	0,02715566
Totale Locali destinati alla vendita per il Multipunto	-0,01108199	0,03598219	0,00000076	-0,00014696	0,00068607	0,00056330	0,00067588
Superficie adibita a laboratorio per il Monopunto	-0,00065062	0,00131169	0,00188053	0,05518743	-0,00226749	0,00383621	-0,01180175
Totale Superficie adibita a laboratorio per il Multipunto	0,00118741	-0,00243471	0,00085179	0,00438357	0,00098393	0,00291935	0,00095174
Prodotti merceologici venduti: Mobili per cucina (eventualmente comprensivi di elettrodomestici)	0,20788906	0,15047744	0,14424163	0,14194509	0,11225378	0,15795647	0,08586753
Poltrone e divani non in franchising/affiliato	0,23406385	0,25938543	0,18294264	0,25884757	0,14628318	0,20513452	0,56272274
Prodotti merceologici venduti: Materassi e guanciali	0,24523050	0,15527346	0,16767582	0,14105452	0,10665728	0,18450436	0,04206992
Prodotti merceologici venduti: Mobili per esterni	-0,03586020	0,11669446	0,13525080	0,12558913	0,10786613	0,16913168	0,10857961
Prodotti merceologici venduti: Complementi d'arredo	0,25450871	0,15312642	0,14945111	0,14127747	0,13037528	0,02501523	0,13299555
Prodotti merceologici venduti: Articoli per l'illuminazione	0,29056015	0,25459950	0,23074033	0,20186464	-0,04316229	-0,02714447	0,15333140
Prodotti merceologici venduti: Mobili da ufficio/contract (comunità, enti, alberghi)	0,17536269	0,14205871	0,13174344	0,14513563	2,86842083	0,11127011	0,09099704
Prodotti merceologici venduti: Articoli in legno (esclusi i mobili ed i complementi d'arredo)	0,26423037	0,12390710	0,12281103	0,14418226	0,12750705	4,08220771	0,14768150
Prodotti merceologici venduti: Articoli in plastica (esclusi i mobili ed i complementi d'arredo)	0,03687690	0,15659735	0,13948846	0,17586459	0,11868933	5,13289401	0,16874558
Prodotti merceologici venduti: Articoli in vimini (esclusi i mobili ed i complementi d'arredo)	0,24680331	0,16068780	0,14622626	0,16549021	0,14151063	0,27578971	0,18159066
Servizi: Servizio di esecuzione arredi su misura con personale proprio	0,70769242	1,43091434	0,57003029	7,81341869	-0,05570585	0,06938221	0,51707959
Modalità organizzativa: In franchising/affiliato	1344,18133437	-0,01707791	5,39756626	6,76506761	9,24784784	14,92129322	7,62298338

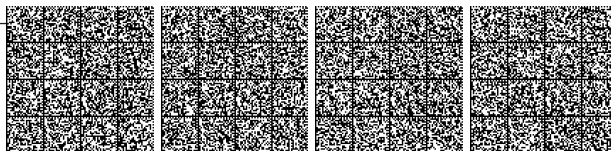
Dove:

Locali destinati alla vendita per il Monopunto = Locali destinati alla vendita ed all'esposizione interna della merce (compresi gli uffici commerciali) se è compilata una sola unità locale destinata all'attività di vendita, altrimenti la variabile assume valore pari a zero;

Totale Locali destinati alla vendita per il Multipunto = Somma di Locali destinati alla vendita ed all'esposizione interna della merce (compresi gli uffici commerciali) se sono compilate più unità locali destinate all'attività di vendita, altrimenti la variabile assume valore pari a zero;

Superficie adibita a laboratorio per il Monopunto = Superficie adibita a laboratorio per modifiche o adeguamenti dei prodotti venduti se è compilata una sola unità locale destinata all'attività di vendita, altrimenti la variabile assume valore pari a zero;

Totale Superficie adibita a laboratorio per il Multipunto = Somma di Superficie adibita a laboratorio per modifiche o adeguamenti dei prodotti venduti se sono compilate più unità locali destinate all'attività di vendita, altrimenti la variabile assume valore pari a zero;

Poltrone e divani non in franchising/affiliato = Prodotto tra le variabili Poltrone e divani e (1 - In franchising/affiliato).

SUB ALLEGATO 25.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[33]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[33]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[34]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[35]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[36]).

---

[33] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[34] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[35] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[36] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[37];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[37] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[37] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 25.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Negozi di poltrone e divani

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	9,22	46,79	80,51	116,09	149,14	172,88	192,39	229,98	262,29	306,37	346,72	401,26	480,88	641,78	716,12	898,91	1.252,30	1.934,98	3.468,77

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,05	1,28	1,33	1,37	1,45	1,48	1,55	1,58	1,61	1,70	1,72	1,78	1,89	2,02	2,15	2,22	2,30	3,08	5,42
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,94	1,15	1,32	1,42	1,48	1,53	1,57	1,61	1,66	1,73	1,78	1,82	1,90	1,93	2,11	2,27	2,43	2,88	4,07
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-2,86	1,25	4,83	5,89	7,27	8,29	11,08	11,78	16,11	17,92	18,71	20,92	25,85	29,59	33,11	40,08	49,44	60,38	105,60
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-15,40	-1,91	2,65	6,21	9,00	13,83	16,56	19,53	21,65	24,80	30,18	33,13	36,97	42,28	46,30	51,03	56,78	67,10	86,88

Cluster 2 - Negozi di complementi d'arredo e articoli per l'illuminazione

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	44,70	121,00	150,08	182,50	221,67	251,57	307,85	384,84	480,80	548,59	695,75	790,70	849,95	923,50	1.065,82	1.368,06	1.949,06	2.870,26	5.317,23

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,03	1,10	1,28	1,33	1,39	1,44	1,47	1,55	1,66	1,69	1,76	1,81	1,90	2,00	2,09	2,38	2,66	3,66	4,31
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,97	1,27	1,46	1,51	1,57	1,62	1,66	1,73	1,80	1,97	2,09	2,18	2,26	2,39	2,50	2,60	2,92	3,41	5,02
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-3,05	-0,75	0,59	1,23	2,19	3,55	3,86	6,94	8,94	9,90	12,94	16,96	20,19	21,57	24,22	28,72	35,53	38,91	49,51
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-8,73	-1,04	1,20	3,19	7,12	8,39	10,69	12,36	15,21	19,60	20,96	22,17	24,77	26,46	28,28	30,43	33,77	37,41	49,22

Cluster 3 - Negozi con offerta prevalente di mobili per esterni e articoli in vimini

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	73,17	106,46	140,94	182,72	239,26	270,86	303,22	336,53	368,08	431,80	485,68	514,69	602,86	651,61	799,89	916,27	1.216,55	1.624,70	2.210,28

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,11	1,12	1,15	1,25	1,36	1,40	1,45	1,45	1,60	1,63	1,69	1,72	1,72	1,81	1,98	2,08	2,23	2,25	2,70
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,15	1,21	1,34	1,42	1,46	1,49	1,54	1,60	1,62	1,67	1,70	1,73	1,80	1,88	1,99	2,04	2,13	2,50	3,05
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,32	1,62	2,12	4,25	5,61	6,43	7,26	7,65	9,32	12,18	12,63	15,34	15,53	16,54	18,57	20,94	25,14	25,46	30,50
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-4,35	2,67	4,75	7,66	9,44	12,62	15,18	17,72	20,61	22,75	24,26	25,29	27,27	30,10	32,28	34,87	38,73	43,36	57,86

Cluster 4 - Negozi di cucine

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	37,29	72,89	101,66	122,13	146,46	167,12	193,41	225,29	255,00	286,36	316,73	360,14	398,44	470,62	572,06	643,76	768,22	982,12	1.711,11

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,08	1,16	1,23	1,28	1,31	1,33	1,35	1,37	1,40	1,42	1,43	1,47	1,50	1,51	1,55	1,60	1,67	1,81	2,06
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,11	1,22	1,28	1,33	1,35	1,37	1,39	1,41	1,43	1,45	1,48	1,52	1,54	1,57	1,61	1,66	1,75	1,87	2,08
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,28	2,19	4,36	6,67	10,09	10,78	12,95	14,29	15,54	17,06	19,09	21,27	23,57	25,13	27,72	31,05	36,23	41,47	50,11
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-1,74	3,23	6,93	9,92	14,32	17,26	19,76	22,05	24,97	27,08	28,84	30,85	34,12	36,69	39,94	44,22	49,89	57,54	69,85

Cluster 5 - Imprese che operano con più negozi con offerta diversificata nei quali sono presenti locali adibiti a laboratorio per l'esecuzione di arredi su misura

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	93,99	132,76	159,81	174,92	200,27	222,96	241,25	257,96	283,51	299,48	346,20	401,57	448,99	479,53	512,15	639,66	776,52	1.017,82	1.874,21

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,66	1,07	1,30	1,40	1,45	1,47	1,47	1,54	1,55	1,57	1,59	1,59	1,61	1,62	1,73	1,76	1,80	1,80	1,96
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,32	1,39	1,42	1,45	1,47	1,49	1,51	1,54	1,59	1,62	1,63	1,66	1,70	1,75	1,80	1,86	2,02	2,09	2,49
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-32,31	-4,72	7,50	15,59	15,84	21,10	24,70	26,16	27,32	28,55	31,13	32,45	37,02	37,63	39,73	41,24	45,59	46,91	60,56
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	8,82	14,64	17,73	20,21	22,69	25,91	26,69	28,42	29,32	30,87	32,02	34,17	36,04	38,00	40,02	41,47	44,64	47,15	57,73

Cluster 6 - Imprese che operano con più negozi di piccole dimensioni con offerta diversificata

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	72,42	116,82	143,38	168,63	192,67	218,65	245,32	277,99	318,46	351,62	389,70	429,42	473,64	539,30	615,45	682,33	778,00	986,81	1.440,00

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,16	1,24	1,28	1,31	1,32	1,34	1,35	1,38	1,40	1,41	1,44	1,47	1,50	1,52	1,55	1,61	1,68	1,78	2,01
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,23	1,30	1,35	1,37	1,40	1,41	1,43	1,46	1,48	1,50	1,52	1,56	1,59	1,62	1,67	1,75	1,84	2,02	2,32
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	5,02	9,90	13,26	15,64	17,72	20,60	22,72	23,75	25,25	27,71	29,67	31,85	33,34	35,59	38,01	40,20	43,50	48,26	56,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	7,06	12,63	16,37	19,97	22,19	24,89	27,60	29,54	31,35	33,27	35,03	37,23	39,46	41,60	44,36	47,02	50,98	56,61	65,59

Cluster 7 - Negozi con offerta diversificata

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	94,01	140,74	174,26	211,30	245,15	275,54	309,42	344,67	376,08	416,30	460,04	505,87	560,92	614,08	692,95	800,16	984,07	1.292,81	2.045,37

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,07	1,19	1,25	1,28	1,30	1,32	1,34	1,36	1,39	1,41	1,43	1,45	1,49	1,52	1,57	1,63	1,71	1,87	2,14
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,20	1,30	1,33	1,36	1,39	1,41	1,43	1,45	1,47	1,49	1,52	1,55	1,58	1,62	1,66	1,71	1,79	1,92	2,17
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-3,32	3,43	7,54	10,89	14,29	16,48	18,92	21,58	23,43	25,05	27,14	28,81	30,95	32,74	35,46	37,86	40,79	46,14	59,37
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,23	7,20	11,64	15,73	19,66	22,14	24,84	26,87	28,84	30,44	32,29	34,41	36,80	38,66	41,13	45,10	48,88	55,33	66,12

Cluster 8 - Negozi di materassi e guanciali

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	31,16	43,71	58,99	70,14	85,39	108,96	129,18	147,48	168,77	193,81	211,13	235,59	277,50	307,49	357,59	420,53	499,58	693,38	982,51

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,70	0,97	1,15	1,24	1,27	1,31	1,38	1,39	1,49	1,52	1,55	1,59	1,61	1,71	1,77	1,81	1,93	2,09	3,32
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,25	1,36	1,40	1,42	1,44	1,47	1,51	1,53	1,58	1,60	1,65	1,68	1,75	1,80	1,85	1,92	2,02	2,11	2,31
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-13,16	-6,44	-0,12	0,87	4,49	6,02	6,90	7,73	10,20	14,08	16,43	18,35	19,45	21,47	23,18	24,53	26,18	37,35	42,58
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3,80	9,88	13,56	16,95	17,77	18,81	19,70	21,71	23,40	25,23	28,75	30,79	33,64	35,41	38,02	39,54	43,16	49,43	60,17

Cluster 9 - Negozi in franchising o affiliati con offerta diversificata

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	38,93	57,26	74,89	84,83	95,80	112,93	132,56	166,80	178,08	203,02	234,34	269,27	316,63	350,64	383,39	448,84	530,80	617,50	827,76

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,16	1,23	1,29	1,33	1,35	1,37	1,40	1,41	1,46	1,49	1,60	1,68	1,74	1,79	1,89	1,99	2,09	2,40	2,89
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,99	1,12	1,30	1,38	1,43	1,46	1,50	1,53	1,58	1,59	1,64	1,68	1,74	1,79	1,82	1,86	1,93	2,12	2,32
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-4,71	5,22	14,25	16,07	22,57	29,88	33,81	34,70	40,33	44,25	52,26	54,67	55,13	58,83	61,97	63,05	65,63	74,25	127,56
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-8,67	2,17	10,74	12,51	17,80	21,69	27,64	32,34	35,76	39,58	41,70	49,59	52,15	55,05	60,65	68,90	74,31	80,72	94,19

Cluster 10 - Imprese che operano con più negozi di più grandi dimensioni con offerta diversificata

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	93,25	122,07	139,00	163,25	185,08	212,69	230,43	257,35	285,94	312,89	335,22	366,63	390,71	415,31	450,40	506,34	586,42	734,60	1.055,67

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,16	1,26	1,30	1,33	1,35	1,36	1,38	1,41	1,42	1,44	1,46	1,48	1,50	1,52	1,54	1,57	1,63	1,71	1,80
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,26	1,32	1,36	1,38	1,40	1,42	1,44	1,47	1,49	1,53	1,56	1,57	1,61	1,63	1,68	1,77	1,82	1,92	2,25
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	6,48	15,96	23,08	28,21	30,69	32,53	34,27	35,59	37,15	39,34	40,34	41,46	42,30	45,06	49,04	51,34	53,61	59,28	70,26
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	8,82	19,37	26,52	28,92	31,69	33,44	35,43	37,59	39,53	41,51	43,35	45,02	46,90	50,40	53,54	56,98	63,44	74,06	83,31

Cluster 11 - Negozi di piccole dimensioni con offerta diversificata

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	45,31	98,15	133,40	164,61	197,82	229,15	263,02	300,66	343,09	390,08	441,42	494,57	555,02	630,52	716,02	840,10	1.037,93	1.388,97	2.343,00

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,08	1,18	1,23	1,27	1,30	1,32	1,35	1,37	1,39	1,41	1,44	1,47	1,50	1,53	1,58	1,64	1,74	1,89	2,22
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,13	1,25	1,30	1,34	1,37	1,39	1,42	1,45	1,47	1,50	1,53	1,57	1,61	1,65	1,71	1,79	1,90	2,11	2,51
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-0,50	2,52	5,00	7,27	9,22	11,34	13,18	14,98	16,89	18,84	20,76	22,57	24,29	26,32	28,40	30,65	33,78	38,03	46,98
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-1,07	4,19	8,07	11,12	13,76	16,26	18,49	20,71	23,06	25,00	27,06	29,24	31,54	33,77	36,45	39,39	43,01	48,59	58,50

Cluster 12 - Negozi con offerta diversificata nei quali sono presenti locali adibiti a laboratorio per l'esecuzione di arredi su misura

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	86,94	129,44	159,67	180,56	202,85	232,52	262,44	297,26	325,35	356,31	392,89	431,89	472,73	532,81	590,89	661,39	799,86	1.028,56	1.647,03

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,21	1,28	1,31	1,34	1,38	1,39	1,43	1,44	1,47	1,49	1,51	1,54	1,59	1,61	1,66	1,69	1,87	2,08	2,26
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,26	1,35	1,39	1,43	1,45	1,48	1,50	1,53	1,55	1,57	1,59	1,62	1,66	1,70	1,75	1,83	1,91	2,05	2,33
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	2,12	6,09	9,38	13,48	15,48	19,03	21,97	25,00	26,07	26,88	28,02	30,02	31,00	33,28	34,42	36,01	39,25	43,96	48,56
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5,56	10,94	14,72	17,17	19,46	21,39	22,74	24,32	25,67	27,02	29,22	30,78	32,29	34,00	36,01	37,95	41,46	45,84	55,12

Cluster 13 - Negozi di mobili da ufficio e/o per comunità, enti e alberghi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	7,76	19,42	31,98	48,95	56,60	87,38	96,81	119,26	158,11	209,21	226,93	269,67	415,03	496,10	606,21	662,32	1.501,32

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,20	1,33	1,36	1,40	1,40	1,41	1,51	1,54	1,65	1,66	1,69	1,76	1,81	1,81	2,00	2,16	2,29	2,57	2,68
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,03	1,17	1,29	1,35	1,37	1,44	1,47	1,50	1,54	1,59	1,63	1,69	1,72	1,76	1,92	2,00	2,20	2,54	3,02
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-0,37	5,78	6,19	11,89	14,87	15,93	16,04	17,15	20,19	27,64	28,38	29,98	33,34	34,64	40,49	42,79	45,72	50,37	51,18
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-3,37	0,61	3,61	9,84	13,72	15,42	18,32	21,31	24,84	27,51	29,33	30,53	32,95	36,05	45,85	53,23	58,92	64,06	70,42

Cluster 14 - Negozi di articoli in legno e in plastica (diversi dai mobili e dai complementi d'arredo)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	3,36	35,00	55,65	105,11	136,21	160,33	187,62	220,21	264,75	304,01	342,28	391,72	445,38	525,97	646,65	749,06	945,25	1.244,59	1.698,36

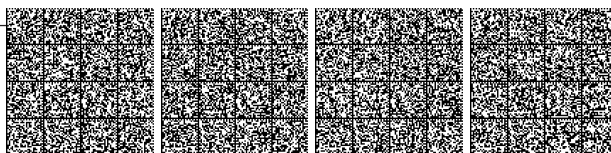
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,09	1,17	1,25	1,29	1,33	1,36	1,43	1,50	1,52	1,56	1,59	1,65	1,76	1,87	1,99	2,03	2,23	2,78	3,82
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,22	1,38	1,44	1,50	1,53	1,58	1,61	1,65	1,70	1,75	1,82	1,88	1,92	1,98	2,08	2,17	2,28	2,59	2,91
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-3,14	0,91	2,55	4,95	7,17	8,73	9,81	11,71	13,92	16,54	17,69	20,11	22,13	25,47	25,93	28,11	32,49	39,16	43,02
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-1,93	4,51	7,40	10,55	13,45	14,91	18,65	20,93	22,60	23,95	26,14	28,49	30,00	32,30	33,97	38,42	43,71	49,43	58,26

Cluster 15 - Negozi con offerta diversificata di più grandi dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	121,14	161,71	179,31	225,46	243,58	268,72	288,02	313,60	322,97	348,13	385,28	410,53	447,17	479,67	503,64	587,76	713,11	1.067,22	1.389,76

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,16	1,25	1,27	1,32	1,33	1,35	1,36	1,39	1,40	1,45	1,48	1,50	1,52	1,54	1,56	1,61	1,66	1,71	1,93
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,10	1,28	1,34	1,37	1,40	1,43	1,44	1,46	1,48	1,50	1,52	1,56	1,60	1,66	1,73	1,78	1,87	2,14	2,38
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,66	7,91	16,47	24,92	26,74	29,70	30,25	31,33	32,06	33,08	33,88	37,06	40,33	41,67	44,89	48,46	56,75	64,37	67,65
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2,50	9,84	21,97	26,66	28,09	30,37	32,61	34,97	37,29	39,88	40,99	42,51	43,58	46,98	50,69	54,39	60,38	65,83	73,20

SUB ALLEGATO 25.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	899,00
2	Tutti i soggetti	0,00	1.066,00
3	Tutti i soggetti	0,00	916,00
4	Tutti i soggetti	0,00	768,00
5	Tutti i soggetti	0,00	777,00
6	Tutti i soggetti	0,00	778,00
7	Tutti i soggetti	0,00	984,00
8	Tutti i soggetti	0,00	693,00
9	Tutti i soggetti	0,00	618,00
10	Tutti i soggetti	0,00	735,00
11	Tutti i soggetti	0,00	840,00
12	Tutti i soggetti	0,00	800,00
13	Tutti i soggetti	0,00	606,00
14	Tutti i soggetti	0,00	749,00
15	Tutti i soggetti	0,00	713,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,33	4,34	15,31	107,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,33	4,34	17,24	107,00
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,33	4,34	12,94	92,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,39	4,34	15,21	92,00
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,31	3,12	15,34	92,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,34	3,12	17,72	92,00
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,26	3,12	15,54	92,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,28	3,12	17,26	92,00
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,30	3,12	16,83	92,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,39	3,12	20,21	92,00
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,24	3,12	17,72	92,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,30	3,12	20,89	92,00
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,25	3,12	16,48	92,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,29	3,12	19,66	92,00
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,24	3,53	14,08	92,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,32	3,53	17,77	92,00
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,23	3,53	16,07	107,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,30	3,53	19,16	107,00
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,26	3,12	17,87	107,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,29	3,12	19,37	107,00
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,26	3,12	14,98	92,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,30	3,12	16,26	92,00
12	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,28	3,12	15,48	97,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,35	3,12	19,09	97,00
13	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,31	3,12	16,04	92,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,31	3,12	18,32	92,00
14	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,29	4,34	14,90	92,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,35	4,34	17,78	92,00
15	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,25	3,12	16,47	107,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,28	3,12	21,97	107,00

SUB ALLEGATO 25.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Negozi di poltrone e divani

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,45	1,33	2,12	3,11	4,89	6,76	8,06	9,80	11,12	12,51	14,54	16,30	18,21	23,64
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,92	13,40	21,05	21,39	22,30	22,86	23,20	24,47	24,83	24,86	30,43	31,56	44,47	52,94	56,50
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,03	0,15	0,35	0,54	0,73	0,85	1,07	1,31	1,62	1,82	2,05	2,36	2,95	3,73	4,39	5,47	8,08	17,67
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	9,22	46,79	80,51	116,09	149,14	172,88	192,39	229,98	262,29	306,37	346,72	401,26	480,88	641,78	716,12	898,91	1.252,30	1.934,98	3.468,77

Cluster 2 - Negozi di complementi d'arredo e articoli per l'illuminazione

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,87	1,89	3,32	4,32	5,75	6,92	8,17	9,64	10,68	12,68	15,00	16,54	18,75	23,40
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	12,20	12,20	16,54	16,54	18,88	18,88	19,91	21,95	21,95	22,05	22,05	25,01	25,01	26,40	26,40	28,77	28,77
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,11	0,31	0,50	0,71	0,88	1,07	1,30	1,56	1,76	1,99	2,52	3,07	3,76	4,93	5,79	8,17	11,04
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	44,70	121,00	150,08	182,50	221,67	251,57	307,85	384,84	480,80	548,59	695,75	790,70	849,95	923,50	1.065,82	1.368,06	1.949,06	2.870,26	5.317,23

Cluster 3 - Negozi con offerta prevalente di mobili per esterni e articoli in vimini

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,21	2,02	3,37	4,30	5,01	6,12	7,65	8,30	9,67	10,87	12,13	13,69	15,79	22,48
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	5,37	5,37	18,37	19,27	19,62	21,81	21,81	24,36	25,13	25,13	26,66	26,94	28,30	28,55	28,55
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,26	0,42	0,55	0,69	0,94	1,06	1,18	1,53	1,81	2,05	2,38	2,68	3,24	3,48	4,50	5,57	10,30
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	73,17	106,46	140,94	182,72	239,26	270,86	303,22	336,53	368,08	431,80	485,68	514,69	602,86	651,61	799,89	916,27	1.216,55	1.624,70	2.210,28

Cluster 4 - Negozi di cucine

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,42	1,27	2,24	3,28	4,38	5,79	7,11	8,10	9,80	10,87	12,56	14,54	16,24	18,29	20,80
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,83	9,62	13,56	16,25	20,41	21,15	22,34	23,51	26,74	29,31	29,43	30,90	34,77	98,46
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,12	0,21	0,30	0,37	0,48	0,60	0,70	0,82	0,94	1,09	1,23	1,50	1,78	2,10	2,54	3,19	4,01	6,11
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	37,29	72,89	101,66	122,13	146,46	167,12	193,41	225,29	255,00	286,36	316,73	360,14	398,44	470,62	572,06	643,76	768,22	982,12	1.711,11

Cluster 5 - Imprese che operano con più negozi con offerta diversificata nei quali sono presenti locali adibiti a laboratorio per l'esecuzione di arredi su misura

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,48	1,25	2,28	2,73	3,49	4,04	4,44	4,62	5,25	6,00	7,10	7,75	8,48	9,39	10,38	12,05	14,07	17,18
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	3,67	8,19	10,54	17,53	18,60	18,92	20,00	20,46	23,75	24,55	25,07	26,27	27,68	28,05	37,79
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,15	0,38	0,51	0,63	0,72	0,82	0,95	1,03	1,16	1,24	1,33	1,48	1,65	1,95	2,45	2,87	3,65	4,46	5,26
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	93,99	132,76	159,81	174,92	200,27	222,96	241,25	257,96	283,51	299,48	346,20	401,57	448,99	479,53	512,15	639,66	776,52	1.017,82	1.874,21

Cluster 6 - Imprese che operano con più negozi di piccole dimensioni con offerta diversificata

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,11	2,08	3,00	3,88	4,64	5,55	6,52	7,42	8,19	9,36	10,49	11,59	13,26	14,62	16,37	19,40
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	4,03	6,28	11,72	14,74	16,92	19,99	21,75	23,06	24,14	25,82	27,65	30,10	31,88	33,75	38,14
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,11	0,21	0,32	0,42	0,52	0,63	0,73	0,85	0,99	1,10	1,22	1,38	1,60	1,90	2,20	2,62	3,26	4,00	5,54
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	72,42	116,82	143,38	168,63	192,67	218,65	245,32	277,99	318,46	351,62	389,70	429,42	473,64	539,30	615,45	682,33	778,00	986,81	1.440,00

Cluster 7 - Negozi con offerta diversificata

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,06	0,92	1,63	2,44	3,24	4,19	4,93	5,92	6,90	7,97	9,01	10,31	11,77	13,77	16,02	20,05
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,56	6,65	10,17	15,40	17,23	20,40	21,89	22,41	24,55	25,74	28,10	29,72	32,53	41,38
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,03	0,18	0,31	0,42	0,53	0,64	0,75	0,86	1,00	1,13	1,32	1,52	1,72	2,01	2,32	2,85	3,52	4,57	6,16
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	94,01	140,74	174,26	211,30	245,15	275,54	309,42	344,67	376,08	416,30	460,04	505,87	560,92	614,08	692,95	800,16	984,07	1.292,81	2.045,37

Cluster 8 - Negozi di materassi e guanciali

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,97	2,17	3,02	4,38	5,78	7,28	8,78	9,87	11,19	12,95	14,59	15,64	17,38	20,06	24,28
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,70	4,77	4,77	5,08	5,08	19,88	20,00	20,00	24,53	24,53
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,01	0,13	0,32	0,38	0,52	0,63	0,78	0,89	1,00	1,11	1,32	1,49	1,62	1,84	2,12	2,56	3,20	4,55	6,22
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	31,16	43,71	58,99	70,14	85,39	108,96	129,18	147,48	168,77	193,81	211,13	235,59	277,50	307,49	357,59	420,53	499,58	693,38	982,51

Cluster 9 - Negozi in franchising o affiliati con offerta diversificata

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,26	1,88	3,23	4,11	5,38	6,60	7,87	8,88	9,86	10,83	12,31	13,02	14,50	15,79	17,81	20,01
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,82	5,75	6,92	10,86	17,13	19,61	21,84	23,23	23,37	25,71	27,32	27,91	32,12	33,48	50,63
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,06	0,21	0,32	0,43	0,54	0,66	0,76	0,91	1,06	1,26	1,45	1,60	1,89	2,27	2,56	3,45	3,95	6,12	7,68
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	38,93	57,26	74,89	84,83	95,80	112,93	132,56	166,80	178,08	203,02	234,34	269,27	316,63	350,64	383,39	448,84	530,80	617,50	827,76

Cluster 10 - Imprese che operano con più negozi di più grandi dimensioni con offerta diversificata

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,38	1,47	2,13	2,79	3,34	3,99	4,81	5,54	6,35	6,91	7,86	8,94	10,48	11,28	13,43	15,12	19,19
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,99	7,05	8,64	15,52	20,12	21,65	23,00	23,90	26,49	28,12	30,92	34,99	36,67	37,68	153,38
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,17	0,34	0,42	0,54	0,62	0,70	0,78	0,85	0,97	1,14	1,25	1,44	1,62	1,86	2,12	2,57	3,11	3,73	4,88
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	93,25	122,07	139,00	163,25	185,08	212,69	230,43	257,35	285,94	312,89	335,22	366,63	390,71	415,31	450,40	506,34	586,42	734,60	1.055,67

Cluster 11 - Negozi di piccole dimensioni con offerta diversificata

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,15	0,99	1,96	2,92	3,91	4,98	6,09	7,30	8,73	10,18	11,99	13,81	15,88	18,31	21,67
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,61	8,72	13,57	16,73	20,00	21,59	22,91	23,90	25,03	27,59	29,99	34,49	40,32	57,48
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,07	0,17	0,28	0,38	0,50	0,62	0,74	0,88	1,03	1,21	1,42	1,68	2,00	2,39	2,94	3,75	4,89	7,10
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	45,31	98,15	133,40	164,61	197,82	229,15	263,02	300,66	343,09	390,08	441,42	494,57	555,02	630,52	716,02	840,10	1.037,93	1.388,97	2.343,00

Cluster 12 - Negozi con offerta diversificata nei quali sono presenti locali adibiti a laboratorio per l'esecuzione di arredi su misura

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,59	1,11	1,55	2,03	2,65	3,33	3,80	4,37	5,02	5,64	6,29	7,24	8,33	9,53	10,75	12,68	17,18
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,11	7,95	11,28	14,26	19,09	21,24	21,75	23,22	25,01	27,76	29,38	31,23	33,29
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,15	0,32	0,45	0,54	0,64	0,78	0,90	1,03	1,15	1,26	1,37	1,54	1,71	1,99	2,24	2,69	3,21	4,07	5,74
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	86,94	129,44	159,67	180,56	202,85	232,52	262,44	297,26	325,35	356,31	392,89	431,89	472,73	532,81	590,89	661,39	799,86	1.028,56	1.647,03

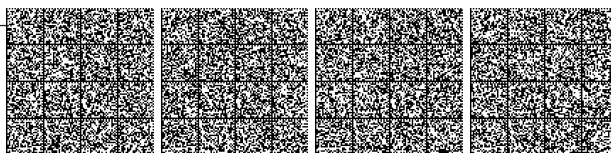
Cluster 13 - Negozi di mobili da ufficio e/o per comunità, enti e alberghi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,45	1,53	2,78	3,31	4,27	5,47	6,38	7,25	8,81	11,02	12,06	13,37	15,45	20,02	25,96
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	11,39	11,39	19,99	27,51	27,51	28,29	49,99	49,99	50,29	57,84	57,84
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,16	0,22	0,31	0,42	0,54	0,68	0,89	1,04	1,13	1,23	1,38	1,73	2,26	3,18	3,82	4,88	6,33	9,02
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	7,76	19,42	31,98	48,95	56,60	87,38	96,81	119,26	158,11	209,21	226,93	269,67	415,03	496,10	606,21	662,32	1.501,32

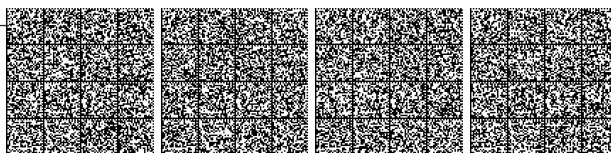
Cluster 14 - Negozi di articoli in legno e in plastica (diversi dai mobili e dai complementi d'arredo)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,91	1,62	2,62	3,76	5,13	6,40	8,04	9,12	10,36	12,10	13,28	16,14	18,68	22,92
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8,96	16,87	20,41	20,46	20,46	20,67	21,26	24,31	29,66	29,66	29,82
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,09	0,25	0,45	0,55	0,75	0,87	1,04	1,19	1,36	1,66	2,02	2,31	2,79	3,15	4,13	4,92	6,88	11,40
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	3,36	35,00	55,65	105,11	136,21	160,33	187,62	220,21	264,75	304,01	342,28	391,72	445,38	525,97	646,65	749,06	945,25	1.244,59	1.698,36

Cluster 15 - Negozi con offerta diversificata di più grandi dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,13	0,87	1,75	3,18	3,85	4,65	5,99	6,64	7,23	7,75	8,46	9,28	10,63	11,91	12,65	13,69	17,40
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	3,79	6,55	9,05	10,00	11,93	14,37	16,90	19,29	23,50	24,28	25,03	25,34	26,69	26,94	27,22	32,01	33,21	34,52
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,17	0,26	0,38	0,55	0,72	0,83	0,90	1,08	1,12	1,34	1,49	1,58	1,84	2,05	2,25	2,71	3,00	4,05	4,66
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	121,14	161,71	179,31	225,46	243,58	268,72	288,02	313,60	322,97	348,13	385,28	410,53	447,17	479,67	503,64	587,76	713,11	1.067,22	1.389,76

SUB ALLEGATO 25.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	25,00	55,00
2	Tutti i soggetti	25,00	55,00
3	Tutti i soggetti	25,00	55,00
4	Tutti i soggetti	25,00	55,00
5	Tutti i soggetti	25,00	55,00
6	Tutti i soggetti	25,00	55,00
7	Tutti i soggetti	25,00	55,00
8	Tutti i soggetti	25,00	55,00
9	Tutti i soggetti	25,00	55,00
10	Tutti i soggetti	25,00	55,00
11	Tutti i soggetti	25,00	55,00
12	Tutti i soggetti	25,00	55,00
13	Tutti i soggetti	25,00	55,00
14	Tutti i soggetti	25,00	55,00
15	Tutti i soggetti	25,00	55,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	5,47	899,00
2	Tutti i soggetti	5,79	1.066,00
3	Tutti i soggetti	5,57	916,00
4	Tutti i soggetti	6,11	768,00
5	Tutti i soggetti	5,26	777,00
6	Tutti i soggetti	5,54	778,00
7	Tutti i soggetti	6,16	984,00
8	Tutti i soggetti	6,22	693,00
9	Tutti i soggetti	6,12	618,00
10	Tutti i soggetti	4,88	735,00
11	Tutti i soggetti	4,89	840,00
12	Tutti i soggetti	5,74	800,00
13	Tutti i soggetti	6,33	606,00
14	Tutti i soggetti	6,88	749,00
15	Tutti i soggetti	4,66	713,00

SUB ALLEGATO 25.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,1560	1,0049	1,1060	-	1,1144	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	-	-	-	-	-	0,9124
COSTI TOTALI, quota fino a 40.000 euro	-	-	-	0,4181	-	-
CVPROD, quota fino a 10.000 euro	-	0,9453	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 118.000 euro	-	-	0,1271	-	-	-
CVPROD, quota fino a 150.000 euro	-	-	-	-	-	0,0671
CVPROD, quota fino a 200.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 215.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 250.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 340.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 65.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	0,1783	-	-	0,1276	0,0642
CVPROD	1,1511	1,0908	1,0556	-	1,1002	1,1383
CVPROD, differenziale relativo ai prodotti merceologici venduti "Poltrone e divani"	-	-	-	-	-	0,0744
CVPROD, differenziale relativo ai prodotti merceologici venduti "Mobili per cucina (eventualmente comprensivi di elettrodomestici)"	-	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
CVPROD, differenziale relativo a "Percentuale dei ricavi derivanti dalla vendita di beni acquistati per l'allestimento di aree espositive (campionature)"	-	-	-	-	-	-0,0588
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	29.830,8248	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	-	25.812,1270	21.874,3637	-	18.220,9177	16.148,5025
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-	-	1,0575
COSTI TOTALI	-	-	-	1,1029	-	-
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 10](*)	2.596,7582	-	2.569,7343	-	3.317,3006	1.911,0354
Valore beni strumentali mobili (*)	-	0,1406	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	1,0643	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	0,8446	-	0,9529	0,9569	0,9891	0,8928
COSTI TOTALI, quota fino a 40.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 10.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 118.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 150.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 200.000 euro	0,0426	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 215.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 250.000 euro	-	-	-	0,1137	-	-
CVPROD, quota fino a 340.000 euro	-	-	-	-	-	0,0559
CVPROD, quota fino a 65.000 euro	-	0,2877	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,1308	0,1730	-	-	0,0933	0,0618
CVPROD	1,1160	1,0831	1,1710	1,1402	1,1151	1,1416
CVPROD, differenziale relativo ai prodotti merceologici venduti "Poltrone e divani"	0,0603	-	0,0761	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo ai prodotti merceologici venduti "Mobili per cucina (eventualmente comprensivi di elettrodomestici)"	-	-	-	-	-0,0478	-0,0331
CVPROD, differenziale relativo a "Percentuale dei ricavi derivanti dalla vendita di beni acquistati per l'allestimento di aree espositive (campionature)"	-0,0419	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	16.970,2321	14.800,8722	-	21.296,0694	20.423,6884	21.911,2240
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,9503	-	1,2312	1,0677	1,0267	0,8523
COSTI TOTALI	-	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 10](*)	2.114,6555	-	4.707,4390	-	3.290,7402	2.251,5444
Valore beni strumentali mobili (*)	-	0,1801	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,9271	1,0017	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	-	-	0,8310
COSTI TOTALI, quota fino a 40.000 euro	-	-	-
CVPROD, quota fino a 10.000 euro	-	-	-
CVPROD, quota fino a 118.000 euro	-	-	-
CVPROD, quota fino a 150.000 euro	-	-	-
CVPROD, quota fino a 200.000 euro	-	-	-
CVPROD, quota fino a 215.000 euro	-	0,0878	-
CVPROD, quota fino a 250.000 euro	-	-	-
CVPROD, quota fino a 340.000 euro	-	-	-
CVPROD, quota fino a 65.000 euro	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	0,1751	-
CVPROD	1,1892	1,0740	1,1565
CVPROD, differenziale relativo ai prodotti merceologici venduti "Poltrone e divani"	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo ai prodotti merceologici venduti "Mobili per cucina (eventualmente comprensivi di elettrodomestici)"	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo a "Percentuale dei ricavi derivanti dalla vendita di beni acquistati per l'allestimento di aree espositive (campionature)"	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	-	24.991,6925
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	-	22.889,5459	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	1,1831
COSTI TOTALI	-	-	-
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 10](*)	3.431,0468	2.703,3053	-
Valore beni strumentali mobili (*)	-	-	-

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **COSTI TOTALI** = CVPROD + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

Il differenziale territoriale riferito ad una variabile della funzione di ricavo è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 26

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM30U

COMMERCIO AL DETTAGLIO DI PRODOTTI SURGELATI

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico - statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM30U, evoluzione dello studio UM30U.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM30U è quella relativa al seguente codice ATECO 2007:

- 47.11.50 - Commercio al dettaglio di prodotti surgelati.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM30U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 1.004.

Nella prima fase di analisi 103 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 47 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);

- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 854.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 26.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** [2]***;***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** [3]***;***
- ***Durata delle scorte***[4]***;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[5]***;***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** [6]***.***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 26.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dei seguenti studi:

- "Territorialità del commercio"[9];
- "Territorialità del livello delle retribuzioni"[10];

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[10] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

La "Territorialità del commercio" differenzia il territorio nazionale sulla base delle caratteristiche della rete distributiva, in rapporto al suo grado di modernizzazione e di copertura dei servizi di prossimità, e allo sviluppo socio-economico del territorio, per comune.

La "Territorialità del livello delle retribuzioni" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

Nella definizione della funzione di ricavo si è operato nel seguente modo:

- le aree della territorialità del commercio sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy[11] ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi";
- il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio";

Nel Sub Allegato 26.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

[11] Una variabile dummy è una variabile che può assumere valore 0 o 1. Ad esempio, la variabile dummy relativa alla prima area territoriale assume valore 1 quando il soggetto esercita la propria attività nella prima area territoriale, mentre assume valore 0 per tutte le altre aree territoriali.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 26.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[12].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[13].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[14]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 26.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- ***Durata delle scorte*[15]*;***

---

[12] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[13] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[14] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$\mathrm{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \mathrm{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \mathrm{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove *n* è il numero complessivo di gruppi omogenei.

- ***Ricarico***[16]***;***
- ***Valore aggiunto lordo per addetto***[17].

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 26.C .

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[18] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[19] a livello comunale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 26. D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 26.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[20] o indeterminato[21] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi***[22];

[15] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[16] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

[17] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[18] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[19] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[20] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[21] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

[22] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[23];
- ***Durata delle scorte***[24]***;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[25];
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[26].

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 26.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche, differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 26.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 26.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[27].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,2794).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità

---

[23] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[24] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[25] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[26] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[27] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" [27].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,0257).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[28] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[29], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[30].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[31] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

---

[28] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[29] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2 \times \text{soglia_massima} \times (\text{Esistenze iniziali} + \text{Costi acquisto materie prime} + \text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali} \times 365)]}{(2 \times \text{soglia_massima} + 365)}$$

[30] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[31] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[30].

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	74,61
2	69,27
3	73,19

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità"[32].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,1458
2	1,1145
3	1,1740

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

[32] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[33]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 26.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[33] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 26.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- tipologia dell'offerta;
- aspetto dimensionale.

La **tipologia dell'offerta** ha permesso di distinguere i negozi di surgelati che presentano un assortimento diversificato (cluster 1) da quelli con assortimento in genere focalizzato su prodotti ittici (cluster 2 e 3).

L'**aspetto dimensionale** ha permesso di rilevare i negozi di più grandi dimensioni (cluster 2).

Di seguito vengono descritti i cluster emersi dall'analisi.

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 – NEGOZI CON OFFERTA DIVERSIFICATA DI SURGELATI

NUMEROSITÀ: 384

Il cluster è formato da negozi che in genere presentano un'offerta diversificata di surgelati: prodotti ittici (34% dei ricavi), dolci e gelati (16%), ortaggi (13%), piatti pronti (6%), pane, pizza e simili (4%), carne (9% dei ricavi per la metà circa dei soggetti) e pasta fresca (5% per il 44%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono in genere costituite da 44 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce e, nella metà circa dei casi, da 26 mq di magazzino.

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente in forma di ditta individuale (70% dei casi); nell'attività è generalmente impiegato un addetto (la presenza di personale dipendente si riscontra nel 21% dei casi).

L'approvvigionamento delle merci avviene principalmente da commercianti all'ingrosso (87% degli acquisti) e, in misura inferiore, da ditte produttrici, direttamente o tramite intermediari del commercio (43% degli acquisti per il 26% dei soggetti).

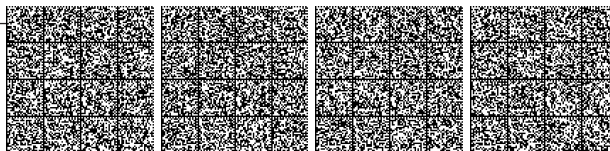
I beni strumentali a supporto dell'attività comprendono: vasche frigorifere (9 metri cubi), armadi frigoriferi (16 metri cubi per poco più della metà dei soggetti), banchi vendita refrigerati (7 metri lineari per il 48%), scaffali refrigerati (6 metri lineari per il 17%) e veicoli coibentati (2 per il 14%).

Si segnala infine che il 9% delle imprese del cluster origina una quota significativa (74%) di ricavi dalla vendita a domicilio.

CLUSTER 2 – NEGOZI CON OFFERTA PREVALENTE DI PRODOTTI ITTICI SURGELATI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 118

Il cluster raggruppa i negozi di più grandi dimensioni che presentano in genere un assortimento prevalente di prodotti ittici surgelati (57% dei ricavi). L'offerta di surgelati comprende inoltre: ortaggi (11% dei ricavi), dolci e gelati (10%), piatti pronti (4%), pane, pizza e simili (4%), carne (3%) e pasta fresca (2%). Si tratta di imprese che presentano una struttura piuttosto articolata sia in termini di superfici utilizzate nello svolgimento dell'attività che di personale impiegato. In particolare, le imprese del cluster, organizzate principalmente in forma di società (il 45% di capitali ed il 38% di persone), dispongono di 195 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 100 mq di magazzino e 21 mq di uffici nel 53% dei casi; nell'attività sono generalmente impiegati 4 addetti (la presenza di personale dipendente si riscontra nell'81% dei casi).

L'approvvigionamento delle merci avviene principalmente da commercianti all'ingrosso (76% degli acquisti) e, in misura inferiore, da ditte produttrici, direttamente o tramite intermediari del commercio (46% degli acquisti per il 34% dei soggetti).

La dotazione di beni strumentali comprende: vasche frigorifere di 30 metri cubi, armadi frigoriferi di 37 metri cubi, banchi vendita refrigerati di 39 metri lineari per il 47% dei componenti il cluster, scaffali refrigerati di 6 metri lineari per il 32% e 2-3 veicoli coibentati per il 27%.

Si segnala infine che il 9% delle imprese del cluster origina una quota significativa (75%) di ricavi dalla vendita a domicilio.

CLUSTER 3 – NEGOZI CON OFFERTA FOCALIZZATA SU PRODOTTI ITTICI SURGELATI

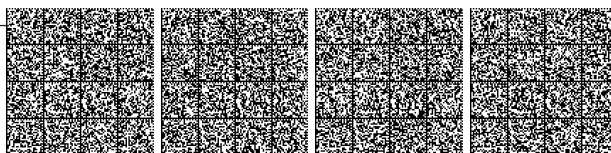
NUMEROSITA': 349

Il cluster è formato da negozi che in genere presentano un'offerta focalizzata su prodotti ittici surgelati (78% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono in genere costituite da 46 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce e, nel 54% dei casi, da 18 mq di magazzino.

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente in forma di ditta individuale (68% dei casi); nell'attività è generalmente impiegato un addetto (la presenza di personale dipendente si riscontra nel 20% dei casi).

L'approvvigionamento delle merci avviene principalmente da commercianti all'ingrosso (90% degli acquisti).

La dotazione di beni strumentali comprende: vasche frigorifere (9 metri cubi), armadi frigoriferi (7 metri cubi), banchi vendita refrigerati (5 metri lineari per il 53% dei componenti il cluster), scaffali refrigerati (3 metri lineari per il 14%) ed un veicolo coibentato per il 10% delle imprese.

SUB ALLEGATO 26.B – PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Intercetta	-21,54161748	-33,91122629	-26,62301536
Totale locali per la vendita e l'esposizione interna della merce	0,00919198	0,03919946	0,00321409
Totale locali destinati a magazzino	-0,00084695	0,04180737	0,00546559
Numero addetti	0,60980609	1,97846799	0,57370562
Tipologia di offerta: Prodotti ittici surgelati	0,45665611	0,52409655	0,58356334
Somma Prodotti Surgelati	0,47771180	0,46635913	0,42762773

Dove:

Totale locali per la vendita e l'esposizione interna della merce = Somma dei "Locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce" per tutte le unità locali destinate all'attività di vendita.

Totale locali destinati a magazzino = Somma dei "Locali destinati a magazzino" per tutte le unità locali destinate all'attività di vendita.

Numero addetti = Si veda la nota 37 del Sub Allegato 26.C – Formule degli Indicatori.

Somma prodotti surgelati = "Piatti pronti surgelati" + "Pane, pizza e simili surgelati" + "Pasta fresca surgelata" + "Dolci e gelati surgelati" + "Carni surgelate" + "Ortaggi surgelati" + "Altri alimenti surgelati".

SUB ALLEGATO 26.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[34]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[34]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[35]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[36]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[37]).

---

[34] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[35] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[36] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[37] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[38];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[38] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[38] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 26.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Negozi con offerta diversificata di surgelati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	3,68	7,19	10,73	15,14	19,43	23,20	28,42	33,55	39,06	45,01	51,54	63,01	73,75	83,51	102,52	125,32	161,53	220,24	316,98

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,10	1,15	1,20	1,22	1,24	1,25	1,27	1,28	1,29	1,31	1,32	1,34	1,36	1,38	1,42	1,45	1,48	1,55	1,65
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,10	1,22	1,25	1,28	1,29	1,32	1,34	1,36	1,39	1,40	1,42	1,46	1,49	1,51	1,55	1,60	1,66	1,77	2,18
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	2,08	4,67	7,28	8,77	10,29	11,52	13,17	14,64	15,30	16,53	17,67	19,43	21,31	22,18	24,08	25,33	26,71	31,07	48,12
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	0,29	3,31	7,20	10,33	11,10	12,56	13,14	14,48	16,16	17,87	18,70	21,43	23,12	25,94	28,55	32,24	35,28	45,68	53,78

Cluster 2 - Negozi con offerta prevalente di prodotti ittici surgelati di più grandi dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	6,14	10,09	13,91	16,16	23,65	28,68	31,76	34,84	40,92	43,85	53,56	63,65	67,38	76,53	81,80	98,13	121,70	156,40	222,67

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,17	1,18	1,22	1,26	1,27	1,31	1,33	1,35	1,36	1,38	1,39	1,44	1,46	1,47	1,52	1,56	1,61	1,70	1,78
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,26	1,30	1,33	1,35	1,38	1,39	1,40	1,41	1,44	1,45	1,47	1,48	1,55	1,57	1,60	1,69	1,76	1,85	2,36
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	7,71	8,03	14,53	16,05	17,66	19,72	22,01	25,95	26,72	27,42	29,30	29,66	30,89	36,36	40,95	42,92	46,34	50,04	55,56
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	7,64	19,51	20,21	24,97	28,60	29,39	31,73	32,78	33,74	35,37	36,84	41,43	42,21	42,80	50,01	55,03	60,98	66,04	80,13

Cluster 3 - Negozi con offerta focalizzata su prodotti ittici surgelati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	3,03	7,64	13,83	17,60	22,09	26,40	30,77	37,18	43,44	50,59	54,51	65,96	80,20	93,10	108,63	131,20	166,76	229,50	327,69

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,09	1,18	1,21	1,24	1,25	1,28	1,29	1,31	1,32	1,33	1,35	1,37	1,39	1,41	1,44	1,45	1,50	1,54	1,65
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,19	1,25	1,29	1,31	1,32	1,35	1,36	1,37	1,39	1,41	1,43	1,45	1,46	1,48	1,50	1,52	1,62	1,68	1,86
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	2,11	5,31	7,90	9,09	10,25	11,18	12,80	13,93	15,11	16,15	16,86	18,90	19,99	21,15	22,15	25,01	26,43	31,23	36,08
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	2,94	6,75	10,64	12,13	14,70	15,87	16,69	18,25	19,76	21,04	21,75	23,64	25,40	28,22	30,00	33,53	39,80	44,91	47,20

SUB ALLEGATO 26.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	162,00
2	Tutti i soggetti	0,00	122,00
3	Tutti i soggetti	0,00	167,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,24	3,00	13,17	80,00
1	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,26	3,00	14,48	80,00
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,26	4,00	22,01	145,00
2	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,33	4,00	23,14	145,00
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,28	3,00	13,93	80,00
3	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,31	3,00	15,87	80,00

SUB ALLEGATO 26.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITA' ECONOMICA

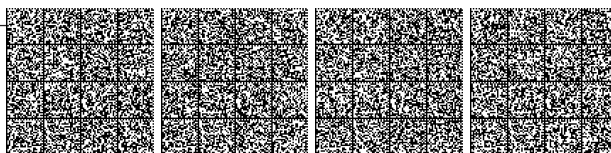
Cluster 1 - Negozi con offerta diversificata di surgelati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,93	1,96	2,82	4,62	6,88	8,81	10,01	12,16	13,42	14,60	15,28	16,88	20,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	4,49	4,49	4,49	4,49	20,29	20,29	20,29	23,20	23,20	23,85	23,85	23,85	25,67	25,67	25,67	31,99	31,99	31,99	32,42
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,01	0,07	0,14	0,18	0,24	0,34	0,41	0,51	0,59	0,74	0,89	1,13	1,34	1,71	2,13	3,05	5,00
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	3,68	7,19	10,73	15,14	19,43	23,20	28,42	33,55	39,06	45,01	51,54	63,01	73,75	83,51	102,52	125,32	161,53	220,24	316,98

Cluster 2 - Negozi con offerta prevalente di prodotti ittici surgelati di più grandi dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,79	1,58	2,24	3,30	4,49	6,50	8,67	9,76	12,13	13,53	13,89	14,44	14,68	16,12	16,71	20,57
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	14,50	16,42	17,49	18,04	19,34	21,72	22,16	22,28	22,30	23,26	23,57	23,81	24,52	25,26	25,61	33,65	42,50
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,05	0,14	0,23	0,30	0,39	0,45	0,56	0,62	0,67	0,78	0,84	0,91	1,08	1,22	1,41	1,68	1,97	2,47	3,04
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	6,14	10,09	13,91	16,16	23,65	28,68	31,76	34,84	40,92	43,85	53,56	63,65	67,38	76,53	81,80	98,13	121,70	156,40	222,67

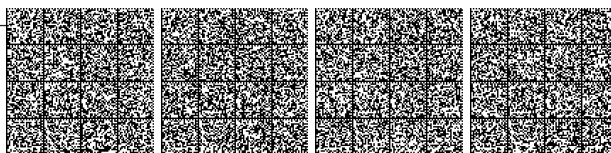
Cluster 3 - Negozi con offerta focalizzata su prodotti ittici surgelati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,19	1,32	2,42	4,27	5,84	7,05	9,03	11,94	13,78	14,80	15,73	17,76	21,33
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,94	6,94	6,94	15,19	15,19	20,65	20,65	20,65	22,89	22,89	35,54
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,01	0,13	0,19	0,26	0,36	0,42	0,53	0,62	0,74	0,88	1,01	1,21	1,36	1,64	1,83	2,29	4,04
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	3,03	7,64	13,83	17,60	22,09	26,40	30,77	37,18	43,44	50,59	54,51	65,96	80,20	93,10	108,63	131,20	166,76	229,50	327,69

SUB ALLEGATO 26.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	25,00	55,00
2	Tutti i soggetti	25,00	55,00
3	Tutti i soggetti	25,00	55,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	3,05	162,00
2	Tutti i soggetti	3,04	122,00
3	Tutti i soggetti	4,04	167,00

SUB ALLEGATO 26.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,1035	-	0,8946
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	1,3280	-	1,6445
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	0,7698	1,2053	0,6352
CVPROD, differenziale relativo alle Vendite con emissione di fatture	-0,0959	-0,0811	-
CVPROD, Quota fino a 10.000 euro	-	-	0,5359
CVPROD, Quota fino a 50.000 euro	0,1385	0,4735	-
CVPROD	1,1005	1,0815	1,1221
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 3 e 5 della territorialità del commercio a livello comunale	0,0499	0,0265	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	17.404,9533	22.535,1475	12.384,6278
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	0,9733	-
Valore beni strumentali mobili (*)	0,0488	-	0,0673

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.
- **Aree della territorialità del commercio a livello comunale**:

  Gruppo 3 - Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale

  Gruppo 5 - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni, riferito ad una variabile della funzione di ricavo, è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità. Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del commercio a livello comunale coincide con la variabile della funzione di ricavo nell'area territoriale di appartenenza.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 27

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM32U

COMMERCIO AL DETTAGLIO DI OGGETTI D'ARTE, DI CULTO E DI DECORAZIONE, CHINCAGLIERIA, BIGIOTTERIA, BOMBONIERE, ARTICOLI DA REGALO E PER FUMATORI

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM32U, evoluzione dello studio UM32U.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM32U è quella relativa ai seguenti codici ATECO 2007:

- 47.78.31 - Commercio al dettaglio di oggetti d'arte (incluse le gallerie d'arte);
- 47.78.32 - Commercio al dettaglio di oggetti d'artigianato;
- 47.78.33 - Commercio al dettaglio di arredi sacri ed articoli religiosi;
- 47.78.34 - Commercio al dettaglio di articoli da regalo e per fumatori;
- 47.78.35 - Commercio al dettaglio di bomboniere;
- 47.78.36 - Commercio al dettaglio di chincaglieria e bigiotteria (inclusi gli oggetti ricordo e gli articoli di promozione pubblicitaria);
- 47.78.37 - Commercio al dettaglio di articoli per le belle arti.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM32U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 8.162.

Nella prima fase di analisi 926 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 351 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti venduti e servizi offerti o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro D e Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di attività (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 6.885.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 27.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[2];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Durata delle scorte[4];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[5];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[6].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 27.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[7] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[8]. Una volta

---

[2] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[4] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[5] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[6] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[7] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

[8] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua

selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dei seguenti studi:

- "Territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale"[9];
- "Territorialità del livello delle retribuzioni"[10].

La "Territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli dei canoni di affitto dei locali commerciali per comune.

La "Territorialità del livello delle retribuzioni" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

Nella definizione della funzione di ricavo si è operato nel seguente modo:

- il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi";
- il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio".

Nel Sub Allegato 27.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[10] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 27.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[11].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[12].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[13]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 27.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

---

[11] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[12] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[13] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$\text{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove *n* è il numero complessivo di gruppi omogenei.

- ***Durata delle scorte[14];***
- ***Ricarico[15];***
- ***Valore aggiunto lordo per addetto[16].***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 27.C .

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[17] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[18] a livello comunale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 27. D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 27.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[19] o indeterminato[20] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[21]***;

---

[14] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[15] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

[16] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[17] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[18] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[19] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[20] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[22];
- ***Durata delle scorte***[23]***;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[24];
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[25]***.***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 27.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche, differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 27.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 27.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[26].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 2,7312).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

---

[21] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[22] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[23] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[24] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[25] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[26] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[26].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,6401).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[27] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[28], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[29].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[30] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

---

[27] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[28] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2\times \text{soglia_massima}\times(\text{Esistenze iniziali}+\text{Costi acquisto materie prime}+\text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali}\times 365)]}{(2\times \text{soglia_massima} + 365)}$$

[29] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[30] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[29].

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	44,65
2	43,94
3	51,27
4	49,82
5	44,14
6	42,90
7	57,34
8	43,84
9	45,15
10	44,95
11	46,27
12	55,05
13	42,74
14	52,82
15	52,00

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità" [31].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

[31] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,2382
2	1,2448
3	1,2098
4	1,3604
5	1,2826
6	1,3340
7	1,1751
8	1,1288
9	1,1928
10	1,2584
11	1,4134
12	1,2693
13	1,0869
14	1,2250
15	1,3131

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il "ricavo puntuale di cluster" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[32]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster".

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 27.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

[32] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 27.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

– tipologia dell'offerta;

– tipologia di punto vendita.

La tipologia dell'offerta ha consentito di distinguere quelle realtà con offerta focalizzata (cluster 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14 e 15) da quelle con assortimento ampio (cluster 4).

La tipologia di punto vendita ha permesso di identificare le gallerie d'arte (cluster 8, 9 e 13).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 - NEGOZI CON OFFERTA PREVALENTE DI BIGIOTTERIA

NUMEROSITÀ: 1.015

Le imprese appartenenti al cluster si caratterizzano per il tipo di offerta costituita prevalentemente da bigiotteria e/o accessori moda (88% dei ricavi) e talvolta da chincaglieria (16% dei ricavi nel 24% dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (32 mq) e locali destinati a magazzino (12 mq nel 47% dei casi).

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (73% dei casi); il personale impiegato è costituito generalmente da 1 o 2 addetti.

La clientela di riferimento è costituita quasi esclusivamente da privati (95% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati prevalentemente da commercianti all'ingrosso (74% degli acquisti) e talvolta da produttori (57% degli acquisti nel 27% dei casi).

CLUSTER 2 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA PREVALENTE DI OGGETTI E/O OPERE D'ARTE

NUMEROSITÀ: 224

Le imprese appartenenti al cluster si caratterizzano per il tipo di offerta costituita prevalentemente da oggetti e/o opere d'arte contemporanea (dipinti, sculture e altri oggetti d'arte) (33% dei ricavi), oggetti e/o opere d'arte moderna non di antiquariato (dipinti, sculture e altri oggetti d'arte) (29%) e talvolta da oggetti e/o opere d'arte classica non di antiquariato (dipinti, sculture e altri oggetti d'arte) (58% dei ricavi nel 43% dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (52 mq), locali destinati a magazzino (48 mq nel 43% dei casi) e locali destinati ad uffici (41 mq nel 27%).

Il cluster comprende sia ditte individuali (57% dei casi) che società (43%); il personale impiegato è costituito generalmente da 1 addetto.

La clientela di riferimento è rappresentata in prevalenza da privati (81% dei ricavi) e talvolta da società, imprese ed enti pubblici/privati (32% dei ricavi nel 46% dei casi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da privati (38% degli acquisti), commercianti all'ingrosso (30%) e talvolta da produttori (62% degli acquisti nel 41% dei casi).

CLUSTER 3 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA PREVALENTE DI OGGETTI DI ANTIQUARIATO E/O MODERNARIATO

NUMEROSITÀ: 192

Le imprese appartenenti al cluster si caratterizzano per il tipo di offerta costituita prevalentemente da sculture, quadri e altri oggetti di antiquariato e/o modernariato (70% dei ricavi) e talvolta da mobili e arredi di antiquariato e/o modernariato (26% dei ricavi nel 29% dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (48 mq), locali destinati a magazzino (38 mq nel 44% dei casi) e locali destinati ad uffici (31 mq nel 19%).

Il cluster comprende sia ditte individuali (57% dei casi) che società (43%); il personale impiegato è costituito generalmente da 1 addetto.

La clientela di riferimento è rappresentata in prevalenza da privati (86% dei ricavi) e talvolta da società, imprese ed enti pubblici/privati (27% dei ricavi nel 41% dei casi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da privati (47% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (34%).

CLUSTER 4 - PUNTI VENDITA CON ASSORTIMENTO GENERALMENTE AMPIO

NUMEROSITÀ: 1.408

Le imprese appartenenti al cluster presentano un assortimento generalmente ampio. In particolare, si tratta soprattutto di articoli da regalo (nel 50% dei casi il 20% dei ricavi), bigiotteria e/o accessori moda (nel 48% il 23%), chincaglieria (nel 37% il 17%), gadget e oggetti ricordo (nel 35% il 20%), oggetti e/o articoli di artigianato (oggettistica, vestiti, ecc.) (nel 28% il 20%), casalinghi, cristalleria e vasellame (nel 18% il 12%), bomboniere (nel 15% il 26%), libri, stampe, manuali, guide turistiche, cartine, ecc. (nel 15% il 14%) e immagini ed oggetti di culto in materiale non prezioso (santini, stampe religiose, statuine, presepi, crocefissi, ecc.) (nel 12% il 13%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (47 mq) e locali destinati a magazzino (13 mq).

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (75% dei casi); il personale impiegato è costituito generalmente da 1 addetto.

La clientela di riferimento è costituita quasi esclusivamente da privati (93% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati prevalentemente da commercianti all'ingrosso (70% degli acquisti) e talvolta da produttori (47% degli acquisti nel 37% dei casi).

CLUSTER 5 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA PREVALENTE DI MOBILI E ARREDI DI ANTIQUARIATO E/O MODERNARIATO

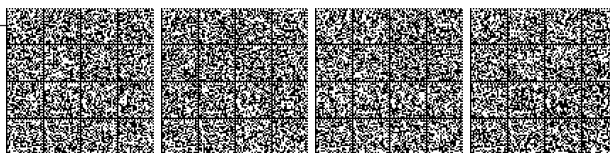
NUMEROSITÀ: 245

Le imprese appartenenti al cluster si caratterizzano per il tipo di offerta costituita prevalentemente da mobili e arredi di antiquariato e/o modernariato (80% dei ricavi) e talvolta da sculture, quadri e altri oggetti di antiquariato e/o modernariato (18% dei ricavi nel 33% dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (67 mq) e locali destinati a magazzino (82 mq nel 37% dei casi).

Il cluster comprende prevalentemente società (64% dei casi) e per la restante parte ditte individuali; il personale impiegato è costituito generalmente da 1 addetto.

La clientela di riferimento è rappresentata in prevalenza da privati (80% dei ricavi) e talvolta da società, imprese ed enti pubblici/privati (33% dei ricavi nel 49% dei casi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da privati (52% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (37%).

CLUSTER 6 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA PREVALENTE DI OGGETTI E/O ARTICOLI DI ARTIGIANATO (OGGETTISTICA, VESTITI, ECC.)

NUMEROSITÀ: 358

Le imprese appartenenti al cluster si caratterizzano per il tipo di offerta costituita prevalentemente da oggetti e/o articoli di artigianato (oggettistica, vestiti, ecc.) (77% dei ricavi), a cui talvolta affiancano: bigiotteria e/o accessori moda (22% dei ricavi nel 28% dei casi), casalinghi, cristalleria e vasellame (17% nel 10%), articoli da regalo (16% nel 22%) e chincaglieria (14% nel 16%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (46 mq) e locali destinati a magazzino (16 mq).

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (75% dei casi); il personale impiegato è costituito generalmente da 1 addetto.

La clientela di riferimento è costituita quasi esclusivamente da privati (96% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da commercianti all'ingrosso (52% degli acquisti) e produttori (35%).

CLUSTER 7 - NEGOZI CON OFFERTA PREVALENTE DI ARREDI LITURGICI, ABITI TALARI E PARAMENTI SACRI, IMMAGINI ED OGGETTI DI CULTO

NUMEROSITÀ: 103

Le imprese appartenenti al cluster si caratterizzano per il tipo di offerta costituita prevalentemente da arredi liturgici ed elementi decorativi (calici, ostensori, intarsi in legno, bronzo, ferro e altri materiali) (45% dei ricavi), abiti talari e paramenti sacri (17%), immagini ed oggetti di culto in materiale non prezioso (santini, stampe religiose, statuine, presepi, crocefissi, ecc.) (14%) e talvolta da immagini ed oggetti di culto in materiale prezioso (santini, stampe religiose, statuine, presepi, crocefissi, ecc.) (8% dei ricavi nel 27% dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (67 mq), locali destinati a magazzino (29 mq) e locali destinati ad uffici (16 mq nel 20% dei casi).

Il cluster comprende sia ditte individuali (59% dei casi) che società (41%); il personale impiegato è costituito generalmente da 2 addetti, di cui 1 dipendente.

La clientela di riferimento è rappresentata in prevalenza da privati (57% dei ricavi), istituti religiosi, parrocchie, etc. (30%) e talvolta da società, imprese ed enti pubblici/privati (24% dei ricavi nel 47% dei casi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da commercianti all'ingrosso (53% degli acquisti) e produttori (39%).

CLUSTER 8 - GALLERIE D'ARTE

NUMEROSITÀ: 272

Le imprese appartenenti al cluster sono gallerie d'arte la cui offerta è costituita prevalentemente da oggetti e/o opere d'arte moderna non di antiquariato (dipinti, sculture e altri oggetti d'arte) (48% dei ricavi) e talvolta da oggetti e/o opere d'arte classica non di antiquariato (dipinti, sculture e altri oggetti d'arte) (63% dei ricavi nel 33% dei casi) e oggetti e/o opere d'arte contemporanea (dipinti, sculture e altri oggetti d'arte) (29% nel 21%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (83 mq), locali destinati a magazzino (25 mq) e locali destinati ad uffici (18 mq nel 39% dei casi).

Il cluster comprende sia società (55% dei casi) che ditte individuali (45%); il personale impiegato è costituito generalmente da 1 o 2 addetti.

La clientela di riferimento è costituita prevalentemente da privati (74% dei ricavi) e società, imprese ed enti pubblici/privati (23%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da privati (42% degli acquisti), produttori (29%) e talvolta da commercianti all'ingrosso (48% degli acquisti nel 44% dei casi).

CLUSTER 9 - GALLERIE DI ANTIQUARIATO

NUMEROSITÀ: 149

Le imprese appartenenti al cluster sono gallerie d'arte la cui offerta è costituita prevalentemente da sculture, quadri e altri oggetti di antiquariato e/o modernariato (76% dei ricavi) e talvolta da mobili e arredi di antiquariato e/o modernariato (54% dei ricavi nel 28% dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (80 mq), locali destinati a magazzino (21 mq), locali destinati a laboratorio (38 mq nell'11% dei casi) e locali destinati ad uffici (24 mq nel 36%).

Il cluster comprende sia ditte individuali (58% dei casi) che società (42%); il personale impiegato è costituito generalmente da 1 o 2 addetti.

La clientela di riferimento è costituita prevalentemente da privati (80% dei ricavi) e società, imprese ed enti pubblici/privati (17%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da privati (49% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (22%).

CLUSTER 10 - NEGOZI CON OFFERTA PREVALENTE DI GADGET E OGGETTI RICORDO

NUMEROSITÀ: 470

Le imprese appartenenti al cluster si caratterizzano per il tipo di offerta costituita prevalentemente da gadget e oggetti ricordo (75% dei ricavi), a cui talvolta si affiancano: immagini ed oggetti di culto in materiale non prezioso (santini, stampe religiose, statuine, presepi, crocefissi, ecc.) (23% dei ricavi nel 16% dei casi), articoli da regalo (18% nel 25%), oggetti e/o articoli di artigianato (oggettistica, vestiti, ecc.) (14% nel 13%), bigiotteria e/o accessori moda (12% nel 17%), libri, stampe, manuali, guide turistiche, cartine, ecc. (11% nel 28%) e chincaglieria (11% nel 20%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (37 mq) e locali destinati a magazzino (20 mq nel 45% dei casi).

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (72% dei casi); il personale impiegato è costituito generalmente da 1 addetto.

La clientela di riferimento è costituita quasi esclusivamente da privati (97% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati prevalentemente da commercianti all'ingrosso (79% degli acquisti) e talvolta da produttori (42% degli acquisti nel 36% dei casi).

CLUSTER 11 - NEGOZI CON OFFERTA PREVALENTE DI CHINCAGLIERIA

NUMEROSITÀ: 448

Le imprese appartenenti al cluster si caratterizzano per il tipo di offerta costituita prevalentemente da chincaglieria (67% dei ricavi), bigiotteria e/o accessori moda (20%) e talvolta da articoli da regalo (20% dei ricavi nel 17% dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (32 mq) e locali destinati a magazzino (17 mq nel 41% dei casi).

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (79% dei casi); il personale impiegato è costituito generalmente da 1 addetto.

La clientela di riferimento è costituita quasi esclusivamente da privati (95% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati prevalentemente da commercianti all'ingrosso (84% degli acquisti) e talvolta da produttori (53% degli acquisti nel 17% dei casi).

CLUSTER 12 - NEGOZI CON VENDITA PREVALENTE DI BOMBONIERE

NUMEROSITÀ: 645

Le imprese appartenenti al cluster si caratterizzano per il tipo di offerta costituita prevalentemente da bomboniere (67% dei ricavi) e articoli da regalo (12%), talvolta integrata dal servizio di confezionamento (20% dei ricavi nel 47% dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (50 mq), locali destinati a magazzino (21 mq) e locali destinati a laboratorio (17 mq nel 20% dei casi).

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (78% dei casi); il personale impiegato è costituito generalmente da 1 addetto.

La clientela di riferimento è costituita quasi esclusivamente da privati (97% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati prevalentemente da commercianti all'ingrosso (79% degli acquisti) e talvolta da produttori (40% degli acquisti nel 42% dei casi).

CLUSTER 13 - GALLERIE D'ARTE CONTEMPORANEA

NUMEROSITÀ: 274

Le imprese appartenenti al cluster sono gallerie d'arte la cui offerta è costituita prevalentemente da oggetti e/o opere d'arte contemporanea (dipinti, sculture e altri oggetti d'arte) (95% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (76 mq), locali destinati a magazzino (21 mq) e locali destinati ad uffici (20 mq nel 44% dei casi).

Il cluster comprende sia società (53% dei casi) che ditte individuali (47%); il personale impiegato è costituito generalmente da 1 o 2 addetti.

La clientela di riferimento è costituita prevalentemente da privati (70% dei ricavi) e società, imprese ed enti pubblici/privati (28%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da produttori (44% degli acquisti), privati (36%) e talvolta da commercianti all'ingrosso (40% degli acquisti nel 36% dei casi).

CLUSTER 14 - PUNTI VENDITA CON OFFERTA PREVALENTE DI OGGETTI DI CULTO E SOUVENIR

NUMEROSITÀ: 243

Le imprese appartenenti al cluster si caratterizzano per il tipo di offerta costituita prevalentemente da immagini ed oggetti di culto in materiale non prezioso (santini, stampe religiose, statuine, presepi, crocefissi, ecc.) (50% dei ricavi), immagini ed oggetti di culto in materiale prezioso (santini, stampe religiose, statuine, presepi, crocefissi, ecc.) (9%), a cui in genere si affiancano gadget e oggetti ricordo (9%) e talvolta libri, stampe, manuali, guide turistiche, cartine, ecc. (14% dei ricavi nel 39% dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (49 mq) e locali destinati a magazzino (23 mq).

Il cluster comprende sia ditte individuali (60% dei casi) che società (40%); il personale impiegato è costituito generalmente da 2 addetti, di cui 1 dipendente.

La clientela di riferimento è rappresentata in prevalenza da privati (87% dei ricavi) e talvolta da istituti religiosi, parrocchie, etc. (32% dei ricavi nel 27% dei casi) e società, imprese ed enti pubblici/privati (14% nel 22%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati prevalentemente da commercianti all'ingrosso (65% degli acquisti) e produttori (29%).

CLUSTER 15 - NEGOZI CON VENDITA PREVALENTE DI ARTICOLI DA REGALO

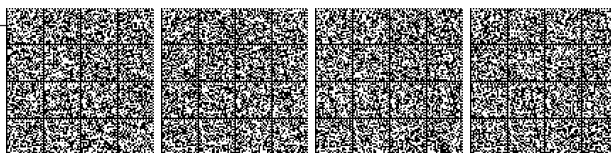
NUMEROSITÀ: 818

Le imprese appartenenti al cluster si caratterizzano per il tipo di offerta costituita prevalentemente da articoli da regalo (64% dei ricavi), a cui talvolta si affiancano: casalinghi, cristalleria e vasellame (22% dei ricavi nel 38% dei casi), bomboniere (21% nel 31%), bigiotteria e/o accessori moda (20% nel 37%), oggetti e/o articoli di artigianato (oggettistica, vestiti, ecc.) (16% nel 12%) e chincaglieria (12% nel 18%).

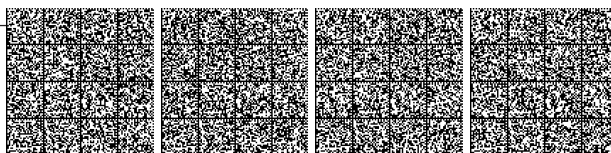
Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (51 mq) e locali destinati a magazzino (15 mq).

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (73% dei casi); il personale impiegato è costituito generalmente da 1 addetto.

La clientela di riferimento è costituita quasi esclusivamente da privati (96% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati prevalentemente da commercianti all'ingrosso (70% degli acquisti) e talvolta da produttori (50% degli acquisti nel 42% dei casi).

SUB ALLEGATO 27.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Intercetta	-29,44304768	-49,51673730	-81,09804602	-3,72795918	-86,05872243	-49,25616884	-162,20175232	-590,20550630
Prodotti venduti: Arredi liturgici ed elementi decorativi (calici, ostensori, intarsi in legno, bronzo, ferro e altri materiali)	0,13701591	0,10821329	0,04739311	0,13346760	0,12403118	0,16343895	3,92334632	0,20037730
Prodotti venduti: Abiti talari e paramenti sacri	0,18707530	0,08607618	0,04021121	0,15155544	0,18682815	0,20170529	7,91924568	0,22786396
Prodotti venduti: Immagini ed oggetti di culto in materiale prezioso(santini, stampe religiose, statuine, presepi, crocefissi, ecc.)	0,13465334	0,28893864	0,09917752	0,15298808	0,06224301	0,11864300	0,27981226	0,46714066
Prodotti venduti: Immagini ed oggetti di culto in altro materiale(santini, stampe religiose, statuine, presepi, crocefissi, ecc.)	0,13632421	0,19274664	0,14338926	0,13365472	0,14239938	0,13733894	0,82472324	0,18154264
Prodotti venduti: Gadget e oggetti ricordo	0,10002071	0,14045398	0,12439036	0,14092447	0,14020144	0,10146938	0,20978305	0,17265140
Galleria d'arte	2,10253596	-51,79757148	-46,64475161	1,97970960	-35,04311291	5,74919926	4,59853153	1147,96349317
Prodotti venduti: Oggetti e/o opere d'arte classica non di antiquariato(dipinti, sculture ed altri oggetti d'arte)	0,11154742	1,06798042	0,20524937	0,08699957	0,18965296	0,13595087	0,12865847	0,43945732
Prodotti venduti: Oggetti e/o opere d'arte moderna non di antiquariato(dipinti, sculture ed altri oggetti d'arte)	0,10894981	0,97083687	0,22333734	0,08541790	0,20625527	0,13625265	0,13182080	0,45671220
Prodotti venduti: Oggetti e/o opere d'arte contemporanea(dipinti, sculture ed altri oggetti d'arte)	0,11386511	1,27781557	0,26395081	0,09030375	0,24346420	0,13977421	0,13343785	0,07867764
Prodotti venduti: Mobili e arredi di antiquariato e/o modernariato	0,11784416	0,23059911	1,04975435	0,12945480	2,05065849	0,10499662	0,15119225	-0,18227423
Prodotti venduti: Sculture, quadri e altri oggetti di antiquariato e/o modernariato	0,12022039	0,27411414	1,89089859	0,12715804	1,03234795	0,09730294	0,09071041	-0,31319098
Prodotti venduti: Gioielli di antiquariato	0,12292907	0,25885526	1,97386471	0,13065216	0,89140250	0,07866744	0,11689556	-0,22250492
Prodotti venduti: Oggetti e/o articoli di artigianato(oggettistica, vestiti, ecc.)	0,11376777	0,14652812	0,08595895	0,13953496	0,09591962	1,25119521	0,14952032	0,17962556
Prodotti venduti: Articoli da regalo	0,11460198	0,10550610	0,13249281	0,14118778	0,13503245	0,13144227	0,15289859	0,12876644
Prodotti venduti: Bigiotteria e/o accessori moda	0,65267464	0,11050421	0,11677231	0,13485390	0,11411306	0,14319978	0,13641161	0,13178867
Prodotti venduti: Chincaglieria	0,22283603	0,10817072	0,12944530	0,14104766	0,12860023	0,13121071	0,13206113	0,12876789

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Prodotti venduti: Casalinghi,cristalleria e vasellame	0,10615379	0,10198157	0,12540623	0,15013176	0,13173223	0,14520674	0,12877645	0,14093623
Prodotti venduti: Bomboniere	0,15615630	0,09830247	0,14085315	0,13867693	0,14182702	0,15705246	0,17373477	0,11872960
Servi offerti: Confezionamento bomboniere	0,15179556	0,10658595	0,13884867	0,14416091	0,14041136	0,14663075	0,23301994	0,12857441

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Intercetta	-626,82730701	-36,78098122	-35,38180422	-43,76188121	-621,73905175	-62,89651469	-22,74223924
Prodotti venduti: Arredi liturgici ed elementi decorativi (calici, ostensori, intarsi in legno, bronzo, ferro e altri materiali)	0,12949057	0,21731490	0,14474161	0,17016571	0,19595397	0,76933349	0,15392503
Prodotti venduti: Abiti talari e paramenti sacri	0,16241272	0,17352210	0,18875822	0,23699404	0,21602661	0,53415883	0,21663227
Prodotti venduti: Immagini ed oggetti di culto in materiale prezioso(santini, stampe religiose, statuine, presepi, crocefissi, ecc.)	0,28082105	0,33276823	0,12713587	0,18406567	0,47369154	3,34452174	0,10922351
Prodotti venduti: Immagini ed oggetti di culto in altro materiale(santini, stampe religiose, statuine, presepi, crocefissi, ecc.)	0,13548643	0,32945851	0,11936310	0,17323665	0,19125031	1,71030981	0,13394115
Prodotti venduti: Gadget e oggetti ricordo	0,14616862	0,94893212	0,09335627	0,15456856	0,16576595	0,30048728	0,13112454
Galleria d'arte	1137,40152247	1,80954448	2,14747401	2,30962991	1114,79607244	5,19272583	2,21318689
Prodotti venduti: Oggetti e/o opere d'arte classica non di antiquariato(dipinti, sculture ed altri oggetti d'arte)	-0,24456200	0,12812856	0,10701662	0,09662416	0,55267316	0,15547056	0,10015157
Prodotti venduti: Oggetti e/o opere d'arte moderna non di antiquariato(dipinti, sculture ed altri oggetti d'arte)	-0,25354823	0,13304937	0,10723767	0,09775814	0,43707424	0,16419665	0,10211691
Prodotti venduti: Oggetti e/o opere d'arte contemporanea(dipinti, sculture ed altri oggetti d'arte)	-0,45676979	0,13392473	0,11255578	0,10331046	1,34735191	0,17849807	0,10893178
Prodotti venduti: Mobili e arredi di antiquariato e/o modernariato	0,82668615	0,13518980	0,12959618	0,14475228	-0,15380018	0,13820404	0,13352547
Prodotti venduti: Sculture, quadri e altri oggetti di antiquariato e/o modernariato	1,36810550	0,11871343	0,12836523	0,13928702	-0,27590798	0,15626145	0,13035096
Prodotti venduti: Gioielli di antiquariato	1,15579132	0,11406196	0,13527200	0,14575557	-0,18345548	0,15029397	0,13472693
Prodotti venduti: Oggetti e/o articoli di artigianato(oggettistica, vestiti, ecc.)	0,11640018	0,09601248	0,11999415	0,14680934	0,17646477	0,12373588	0,12873583
Prodotti venduti: Articoli da regalo	0,15363647	0,13673860	0,11482443	0,29968249	0,13456759	0,12167193	0,57130005
Prodotti venduti: Bigiotteria e/o accessori moda	0,13840749	0,10767263	0,27995011	0,14751334	0,13756277	0,12200637	0,14615176
Prodotti venduti: Chincaglieria	0,15186210	0,09390316	0,95343651	0,14628343	0,13482407	0,11084307	0,11672519
Prodotti venduti: Casalinghi,cristalleria e vasellame	0,15544748	0,12534841	0,09264233	0,26629274	0,14475835	0,09404493	0,57694284
Prodotti venduti: Bomboniere	0,16246518	0,15055394	0,15826374	0,99336918	0,12569510	0,15571614	0,28542694
Servi offerti: Confezionamento bomboniere	0,16090089	0,15207771	0,14594057	1,68456629	0,13425391	0,16505460	0,25820735

Dove:

Galleria d'arte **= 1** se è barrata la casella Galleria d'arte nell'unità locale destinata all'attività di vendita con il più alto valore di Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, altrimenti la variabile assume valore pari a zero; in caso di equivalenza si considera la prima unità locale con il massimo valore di Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce.

SUB ALLEGATO 27.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[33]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[33]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[34]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[35]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[36]).

---

[33] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[34] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[35] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[36] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[37];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[37] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[37] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 27.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Negozi con offerta prevalente di bigiotteria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	3,10	36,98	59,72	84,44	110,70	143,23	166,43	190,41	228,85	268,26	321,89	374,57	422,72	465,80	549,71	664,07	882,77	1.280,30	1.984,02

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,21	1,34	1,51	1,65	1,74	1,83	1,91	1,98	2,01	2,08	2,15	2,26	2,41	2,54	2,86	3,12	3,58	4,28	6,21
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,28	1,50	1,67	1,79	1,89	1,97	2,04	2,12	2,22	2,32	2,46	2,55	2,69	2,81	2,97	3,29	3,81	4,77	6,54
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,15	1,36	2,63	4,01	5,33	6,68	8,09	9,31	10,71	12,40	13,45	14,63	15,85	16,89	19,72	23,08	25,82	29,98	39,43
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,06	3,76	5,82	7,99	9,92	12,02	13,96	15,56	17,07	19,01	20,49	22,74	25,15	27,78	30,47	33,39	36,29	41,28	50,73

Cluster 2 - Punti vendita con offerta prevalente di oggetti e/o opere d'arte

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	5,76	95,34	129,39	186,62	240,81	264,94	371,05	440,96	541,90	652,61	783,21	984,49	1.237,97	1.407,86	1.786,64	2.267,78	3.650,91	12.906,14

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,21	1,30	1,49	1,68	1,94	2,01	2,11	2,29	2,38	2,48	2,58	2,74	2,87	3,26	3,28	3,72	5,04	5,42	6,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,14	1,29	1,43	1,50	1,70	1,74	1,81	1,99	2,09	2,20	2,29	2,43	2,63	3,05	3,47	4,42	5,39	6,95	32,80
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-0,94	0,82	3,35	4,38	5,08	7,46	8,50	8,85	10,13	10,43	15,15	17,69	18,07	19,39	20,18	24,86	29,05	37,80	47,07
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-9,36	-0,55	1,26	2,49	4,52	6,94	9,33	11,03	12,48	15,66	17,86	19,53	22,20	24,88	30,20	33,14	42,76	50,80	64,15

Cluster 3 - Punti vendita con offerta prevalente di oggetti di antiquariato e/o modernariato

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	27,74	141,02	192,96	275,58	324,76	404,43	468,08	593,99	655,12	748,62	895,69	1.117,98	1.276,12	1.451,83	1.806,87	2.177,22	2.860,18	4.404,37	6.049,71

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,00	0,91	1,52	1,52	1,55	1,57	1,73	1,77	2,48	2,50	2,66	2,73	3,93	4,32	5,08	5,57	6,12	8,03	10,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,09	1,22	1,32	1,46	1,52	1,59	1,69	1,81	1,83	1,88	1,95	2,06	2,14	2,24	2,42	2,69	3,13	4,09	5,69
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-8,21	-2,07	-1,56	0,88	2,52	2,91	9,20	10,06	14,65	16,84	22,45	25,08	29,02	31,54	35,17	40,58	41,61	42,02	50,21
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-1,83	-0,32	1,22	2,66	3,98	7,53	8,77	10,47	13,76	17,65	20,48	21,86	24,49	28,59	32,47	34,17	39,91	47,44	64,72

Cluster 4 - Punti vendita con assortimento generalmente ampio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	52,89	98,09	133,29	171,61	210,49	256,67	303,19	367,25	419,78	488,66	584,09	673,15	764,35	830,71	976,66	1.168,82	1.425,61	2.010,84	3.104,72

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,17	1,31	1,39	1,47	1,54	1,61	1,69	1,76	1,83	1,89	1,95	2,00	2,07	2,19	2,27	2,41	2,66	3,04	4,07
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,27	1,40	1,54	1,66	1,74	1,82	1,87	1,96	2,01	2,08	2,19	2,29	2,41	2,59	2,85	3,08	3,43	3,96	5,86
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,00	1,16	1,96	2,77	4,28	5,86	7,20	8,63	10,52	11,89	12,93	14,08	15,63	17,01	18,66	21,63	23,47	27,96	37,44
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,40	2,30	4,44	6,51	8,06	9,68	11,23	12,66	14,16	15,66	17,61	19,36	21,37	23,59	26,05	28,02	31,63	38,71	46,98

Cluster 5 - Punti vendita con offerta prevalente di mobili e arredi di antiquariato e/o modernariato

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	109,57	256,47	343,19	524,33	642,52	741,69	880,23	1.004,91	1.131,34	1.358,43	1.616,59	1.841,83	2.093,08	2.391,56	3.069,59	3.703,72	4.747,68	6.240,08	14.451,45

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,30	1,13	1,29	1,33	1,38	1,39	1,60	1,79	1,83	1,87	1,89	1,96	2,14	2,20	2,68	2,91	3,11	3,84	5,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,17	1,34	1,52	1,63	1,74	1,85	1,96	2,09	2,19	2,36	2,44	2,54	2,71	2,87	3,14	3,56	3,97	4,32	6,37
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-15,58	-3,98	0,02	1,62	6,75	7,27	11,98	13,77	15,68	17,87	21,22	22,52	23,15	24,67	27,32	28,23	30,29	41,39	45,59
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-2,42	-0,14	1,44	3,02	4,40	5,81	6,69	8,89	10,68	13,04	14,99	17,84	20,54	24,11	25,39	27,67	33,24	37,88	49,16

Cluster 6 - Punti vendita con offerta prevalente di oggetti e/o articoli di artigianato (oggettistica, vestiti, ecc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	28,01	69,69	114,55	145,70	178,76	225,83	257,46	304,80	341,03	429,98	529,77	611,05	691,93	765,06	893,44	1.045,03	1.383,14	1.957,66	3.253,17

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,28	1,50	1,63	1,78	1,86	1,92	1,97	2,06	2,11	2,16	2,25	2,37	2,45	2,62	2,77	2,82	3,23	3,59	4,64
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,29	1,53	1,67	1,82	1,90	1,98	2,08	2,21	2,28	2,43	2,52	2,73	2,92	3,00	3,24	3,52	3,92	4,44	6,21
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-0,65	0,86	1,81	3,50	3,93	4,55	5,87	6,57	7,15	8,36	10,17	11,35	12,38	14,69	16,73	18,62	20,52	23,97	28,59
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,96	1,50	2,96	5,78	7,01	9,44	11,16	12,56	14,88	17,78	18,88	21,27	23,38	26,71	29,42	33,09	35,55	43,61	53,87

Cluster 7 - Negozi con offerta prevalente di arredi liturgici, abiti talari e paramenti sacri, immagini ed oggetti di culto

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	51,68	106,29	138,49	225,46	256,25	349,41	423,36	455,74	482,41	552,58	615,01	735,16	819,08	879,40	1.004,64	1.321,23	1.411,93	1.673,90	3.124,26

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,08	1,31	1,36	1,41	1,45	1,46	1,50	1,56	1,62	1,66	1,69	1,70	1,75	1,97	2,10	2,18	2,26	2,57	4,50
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,17	1,43	1,48	1,54	1,61	1,63	1,65	1,70	1,76	1,82	1,85	1,93	1,99	2,02	2,05	2,17	2,46	2,77	4,01
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-0,67	1,37	4,26	4,61	5,24	6,49	7,07	10,35	11,29	11,90	16,71	17,22	18,63	21,83	23,65	31,39	33,01	33,50	42,48
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5,51	6,97	8,74	12,05	13,36	15,26	16,10	17,94	19,99	22,10	26,08	28,00	31,76	33,64	35,17	36,78	41,78	45,40	50,18

Cluster 8 - Gallerie d'arte

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	54,62	130,90	176,71	241,99	316,91	383,37	466,10	522,75	639,94	729,94	858,22	996,11	1.155,41	1.486,09	2.097,23	2.772,42	3.503,49	6.466,20

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,31	1,34	1,69	1,81	1,92	2,03	2,03	2,27	2,34	2,36	2,50	2,80	3,65	3,98	4,86	7,50	8,13	8,88	16,05
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,09	1,22	1,40	1,51	1,63	1,79	1,87	1,99	2,10	2,26	2,39	2,54	2,74	3,12	3,79	4,22	4,86	6,05	8,42
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-10,21	-0,68	-0,18	0,43	1,20	6,08	6,20	7,47	8,93	9,80	13,30	13,56	14,76	21,29	21,64	23,44	24,27	27,14	33,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-14,08	-5,66	-0,36	2,87	5,32	7,35	10,66	12,51	14,82	18,39	22,03	26,44	30,18	34,44	37,88	44,14	50,42	65,70	85,46

Cluster 9 - Gallerie di antiquariato

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	44,33	127,38	201,31	309,03	436,05	541,90	641,18	782,34	890,81	1.079,15	1.277,50	1.482,11	1.877,94	2.253,87	2.750,39	3.234,81	3.923,16	6.968,04

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,26	1,36	1,45	1,48	1,52	1,53	1,68	1,70	2,05	2,16	2,44	2,47	2,51	2,72	2,87	4,40	4,45	5,38	5,81
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,16	1,36	1,43	1,57	1,64	1,75	1,81	1,90	2,03	2,16	2,29	2,39	2,64	2,76	2,91	4,11	4,63	7,15	21,31
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-3,24	-2,08	-1,40	0,09	1,76	3,48	4,19	5,01	5,06	5,16	5,89	6,47	10,73	20,98	21,63	26,66	37,94	46,63	76,49
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-7,03	-0,78	2,76	5,97	6,72	7,84	10,97	14,43	17,46	19,59	24,11	26,05	30,76	37,33	40,91	49,24	57,01	66,23	86,24

Cluster 10 - Negozi con offerta prevalente di gadget e oggetti ricordo

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	41,15	71,32	101,87	141,03	168,65	204,79	243,96	282,60	346,11	396,93	433,53	504,26	583,75	666,60	739,07	880,00	1.063,38	1.600,91	2.564,00

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,16	1,34	1,56	1,70	1,77	1,82	1,90	1,96	2,04	2,12	2,16	2,24	2,30	2,45	2,68	2,79	3,03	3,49	4,42
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,32	1,67	1,74	1,88	1,95	2,02	2,08	2,15	2,23	2,31	2,43	2,54	2,66	2,80	2,92	3,19	3,43	3,92	5,80
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-0,17	1,46	2,85	4,49	6,17	7,62	9,33	11,42	12,50	13,44	14,34	16,55	18,17	19,51	21,10	23,28	26,05	28,35	38,83
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,12	3,17	6,12	8,53	10,25	10,96	12,66	13,76	16,09	18,60	20,37	22,38	24,46	27,15	29,16	31,38	35,50	43,11	55,38

Cluster 11 - Negozi con offerta prevalente di chincaglieria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	27,90	63,80	96,50	124,58	144,07	182,50	220,72	258,90	324,48	388,78	435,77	508,00	618,71	712,50	934,17	1.159,86	1.627,91	2.733,27

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,00	1,30	1,42	1,61	1,70	1,75	1,82	1,90	1,94	2,00	2,09	2,17	2,25	2,37	2,47	2,64	2,97	3,61	5,41
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,16	1,35	1,62	1,74	1,86	1,96	2,03	2,11	2,16	2,26	2,45	2,56	2,80	3,06	3,34	3,90	4,39	5,67	8,41
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-1,22	1,08	1,71	2,78	3,59	4,67	5,78	6,72	7,56	9,08	9,92	11,13	12,94	15,32	16,68	19,14	22,87	27,29	32,30
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,47	0,81	1,98	3,32	5,61	7,58	8,53	9,73	11,16	13,25	14,46	15,90	17,59	19,52	21,51	23,39	27,23	31,32	39,21

Cluster 12 - Negozi con vendita prevalente di bomboniere

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	58,86	108,35	147,39	192,86	226,44	271,65	320,45	360,41	419,53	461,96	521,37	574,33	625,64	684,63	737,88	904,45	1.086,97	1.303,34	1.796,98

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,83	1,18	1,27	1,35	1,42	1,51	1,57	1,62	1,66	1,70	1,76	1,83	1,88	1,94	2,00	2,05	2,17	2,37	2,76
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,19	1,33	1,46	1,54	1,65	1,68	1,72	1,77	1,82	1,87	1,93	1,98	2,02	2,07	2,14	2,25	2,40	2,60	2,93
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-3,26	0,23	1,52	2,43	3,72	5,10	6,54	7,98	9,60	11,04	12,17	14,14	15,07	16,94	18,89	20,62	23,32	28,51	34,31
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,27	2,71	4,32	6,17	7,87	10,10	11,74	12,98	14,40	15,25	16,97	18,11	19,49	21,38	23,52	24,87	26,38	29,66	35,72

Cluster 13 - Gallerie d'arte contemporanea

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	46,98	91,07	155,20	225,38	322,44	406,57	502,60	677,20	731,83	911,75	1.112,02	1.333,18	1.665,90	2.336,18	3.297,25	4.456,74	7.758,07

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,11	1,64	1,88	1,88	1,96	2,00	2,03	2,04	2,14	2,14	2,49	2,74	3,15	3,60	4,03	4,63	4,63	4,64	5,26
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,13	1,35	1,50	1,58	1,69	1,76	1,89	2,09	2,16	2,30	2,47	2,66	2,92	3,01	3,44	3,83	5,25	6,53	12,44
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,07	0,41	0,80	0,80	1,04	1,10	4,26	5,71	8,14	8,14	12,58	16,02	17,20	19,66	28,67	32,41	32,41	41,20	103,48
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-15,67	-8,95	-2,13	0,44	2,72	5,77	7,97	10,15	14,03	16,02	19,47	22,22	24,67	28,30	32,51	38,84	48,79	62,22	80,29

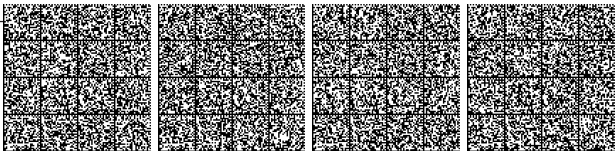
Cluster 14 - Punti vendita con offerta prevalente di oggetti di culto e souvenir

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	85,13	124,93	161,02	194,91	243,13	298,22	354,56	385,06	441,93	514,78	578,47	699,52	784,92	846,34	929,34	1.078,23	1.377,91	1.650,21	2.813,95

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,25	1,39	1,52	1,54	1,58	1,60	1,63	1,69	1,76	1,81	1,88	1,92	2,06	2,16	2,24	2,42	2,65	2,86	2,99
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,18	1,47	1,55	1,63	1,68	1,71	1,79	1,87	1,89	2,00	2,03	2,10	2,27	2,37	2,58	2,87	3,13	3,56	5,30
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,00	1,26	2,24	2,91	5,08	5,81	6,37	7,40	9,13	10,25	11,35	13,28	14,29	15,83	18,72	21,65	25,77	28,99	32,46
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-3,23	1,08	6,05	8,44	12,26	14,50	17,72	20,68	23,82	25,40	27,15	29,17	31,22	34,09	36,80	40,05	43,40	51,12	55,44

Cluster 15 - Negozi con vendita prevalente di articoli da regalo

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	57,20	100,85	137,37	176,25	213,00	262,71	299,87	355,34	398,20	453,60	507,00	559,60	623,81	712,95	784,76	979,70	1.188,38	1.577,74	2.494,75

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,03	1,25	1,34	1,41	1,50	1,57	1,60	1,66	1,71	1,75	1,81	1,87	1,94	2,02	2,11	2,28	2,48	2,80	3,55
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,23	1,43	1,52	1,62	1,71	1,77	1,84	1,89	1,95	2,00	2,04	2,11	2,21	2,31	2,45	2,62	2,86	3,20	3,79
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-1,99	0,76	2,68	3,67	4,84	6,20	7,62	9,21	10,02	11,17	11,94	14,23	16,21	18,54	20,79	22,89	24,75	28,34	35,43
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,10	2,60	4,70	6,41	8,74	10,44	12,02	14,45	16,04	18,39	20,60	22,04	24,21	26,57	28,35	31,76	34,26	38,68	47,01

SUB ALLEGATO 27.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	466,00
2	Tutti i soggetti	0,00	1.408,00
3	Tutti i soggetti	0,00	1.807,00
4	Tutti i soggetti	0,00	831,00
5	Tutti i soggetti	0,00	1.842,00
6	Tutti i soggetti	0,00	765,00
7	Tutti i soggetti	0,00	879,00
8	Tutti i soggetti	0,00	1.155,00
9	Tutti i soggetti	0,00	1.878,00
10	Tutti i soggetti	0,00	739,00
11	Tutti i soggetti	0,00	712,00
12	Tutti i soggetti	0,00	738,00
13	Tutti i soggetti	0,00	1.666,00
14	Tutti i soggetti	0,00	846,00
15	Tutti i soggetti	0,00	980,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,51	6,54	16,89	148,46
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,62	6,54	22,74	148,46
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,49	8,42	18,07	148,46
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,50	8,42	24,88	148,46
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,34	6,54	18,65	148,46
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,46	6,54	22,45	148,46
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,39	6,54	15,63	148,46
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,40	6,54	21,37	148,46
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,38	6,54	18,56	148,46
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,52	6,54	21,95	148,46
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,50	6,54	13,90	148,46
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,53	6,54	18,88	148,46
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,41	6,54	16,71	148,46
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,48	6,54	22,10	148,46
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,43	8,42	21,29	148,46
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,43	8,42	26,44	148,46
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,43	8,42	19,21	148,46
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,43	8,42	20,68	148,46
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,56	6,54	18,17	148,46
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,67	6,54	21,75	148,46
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,42	6,54	15,32	148,46
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,52	6,54	17,59	148,46
12	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,42	6,54	15,07	148,46
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,54	6,54	19,49	148,46
13	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,58	8,42	19,66	148,46
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,58	8,42	24,67	148,46
14	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,52	6,54	18,72	148,46
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,63	6,54	23,82	148,46
15	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,34	6,54	15,32	148,46
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,45	6,54	19,62	148,46

SUB ALLEGATO 27.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Negozi con offerta prevalente di bigiotteria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,75	2,86	4,52	6,16	7,40	9,09	10,47	11,94	13,13	14,42	15,14	17,41	20,06	24,29
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	9,05	10,91	11,09	11,69	11,73	17,67	19,91	22,18	24,27	26,66	27,08	28,95	30,28
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,12	0,26	0,37	0,49	0,63	0,77	0,92	1,12	1,32	1,57	1,93	2,32	2,71	3,39	4,26	5,48	8,68
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	3,10	36,98	59,72	84,44	110,70	143,23	166,43	190,41	228,85	268,26	321,89	374,57	422,72	465,80	549,71	664,07	882,77	1.280,30	1.984,02

Cluster 2 - Punti vendita con offerta prevalente di oggetti e/o opere d'arte

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,83	1,97	3,16	4,74	6,64	7,62	9,56	11,33	12,67	14,46	15,76	17,91	21,83	34,17
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	9,14	9,14	9,14	9,14	11,35	11,35	11,35	23,59	23,59	26,03	26,03	26,03	28,10	28,10	28,10	28,39	28,39	28,39	63,40
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,01	0,13	0,43	0,64	0,87	1,05	1,28	1,55	1,84	2,38	2,93	3,68	4,78	5,49	7,31	9,57	12,34	18,30
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	5,76	95,34	129,39	186,62	240,81	264,94	371,05	440,96	541,90	652,61	783,21	984,49	1.237,97	1.407,86	1.786,64	2.267,78	3.650,91	12.906,14

Cluster 3 - Punti vendita con offerta prevalente di oggetti di antiquariato e/o modernariato

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,64	2,70	3,18	4,34	6,22	7,48	9,19	10,48	12,46	14,75	18,75	20,58	24,12
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	15,81	15,81	15,81	15,81	15,81	22,39	22,39	22,39	22,39	22,39	32,05	32,05
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,15	0,28	0,40	0,58	0,74	0,93	1,24	1,56	1,65	2,00	2,45	2,81	3,41	4,35	5,36	8,60	12,15
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	27,74	141,02	192,96	275,58	324,76	404,43	468,08	593,99	655,12	748,62	895,69	1.117,98	1.276,12	1.451,83	1.806,87	2.177,22	2.860,18	4.404,37	6.049,71

Cluster 4 - Punti vendita con assortimento generalmente ampio

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,79	1,69	3,10	4,28	5,45	6,79	8,16	9,86	11,46	12,88	14,43	15,77	18,29	23,60
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,46	4,69	6,24	10,95	16,90	20,98	21,19	21,83	23,32	26,32	29,85	31,17
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,22	0,37	0,56	0,71	0,89	1,07	1,24	1,47	1,73	1,96	2,34	2,72	3,13	3,75	4,61	6,23	10,24
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	52,89	98,09	133,29	171,61	210,49	256,67	303,19	367,25	419,78	488,66	584,09	673,15	764,35	830,71	976,66	1.168,82	1.425,61	2.010,84	3.104,72

Cluster 5 - Punti vendita con offerta prevalente di mobili e arredi di antiquariato e/o modernariato

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,82	1,90	2,89	4,25	5,88	7,81	8,70	10,22	12,97	15,79	20,04	27,91
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	12,48	12,48	22,10	22,10	22,10	22,51	22,51	22,51	29,97	29,97	29,97	35,20
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,22	0,38	0,56	0,79	0,99	1,16	1,40	1,62	1,81	2,05	2,51	3,33	3,78	5,35	6,95	8,89	12,90
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	109,57	256,47	343,19	524,33	642,52	741,69	880,23	1.004,91	1.131,34	1.358,43	1.616,59	1.841,83	2.093,08	2.391,56	3.069,59	3.703,72	4.747,68	6.240,08	14.451,45

Cluster 6 - Punti vendita con offerta prevalente di oggetti e/o articoli di artigianato (oggettistica, vestiti, ecc.)

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,02	2,20	3,16	4,30	5,99	6,61	7,71	9,21	10,79	12,00	13,68	15,29	17,12	19,73	25,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	21,29	21,29	21,29	21,29	21,29	21,29	21,29	21,29	21,29	21,29	21,29	21,29	21,29	21,29	39,49	39,49	39,49	39,49	39,49
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,23	0,38	0,50	0,67	0,86	1,07	1,26	1,50	1,83	2,17	2,39	2,68	3,44	4,19	5,08	6,93	12,72
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	28,01	69,69	114,55	145,70	178,76	225,83	257,46	304,80	341,03	429,98	529,77	611,05	691,93	765,06	893,44	1.045,03	1.383,14	1.957,66	3.253,17

Cluster 7 - Negozi con offerta prevalente di arredi liturgici, abiti talari e paramenti sacri, immagini ed oggetti di culto

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,07	1,50	2,38	3,01	3,93	4,71	5,61	5,94	7,27	10,44	12,50	13,92	15,39	17,44	29,69
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	18,22	18,22	18,22	18,22	18,22	18,22	18,22	66,67	66,67	66,67
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,16	0,20	0,25	0,29	0,42	0,54	0,88	0,98	1,12	1,39	1,66	2,04	2,42	3,25	4,09	4,57	5,57
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	51,68	106,29	138,49	225,46	256,25	349,41	423,36	455,74	482,41	552,58	615,01	735,16	819,08	879,40	1.004,64	1.321,23	1.411,93	1.673,90	3.124,26

Cluster 8 - Gallerie d'arte

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,29	2,35	3,34	3,98	5,28	6,32	7,44	8,40	10,38	11,59	13,24	16,54	17,29	20,89	27,83
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	9,29	15,92	19,51	19,51	21,69	21,96	21,96	23,87	24,33	24,33	24,85	29,13	29,13	32,26	39,21	41,11	41,11
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,11	0,32	0,52	0,73	0,93	1,12	1,31	1,73	2,18	2,60	2,84	3,47	4,19	5,23	6,25	7,34	10,49	16,13
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	54,62	130,90	176,71	241,99	316,91	383,37	466,10	522,75	639,94	729,94	858,22	996,11	1.155,41	1.486,09	2.097,23	2.772,42	3.503,49	6.466,20

Cluster 9 - Gallerie di antiquariato

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,63	2,33	3,31	4,71	5,95	7,30	8,45	9,56	10,85	12,58	13,89	15,03	17,25
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	10,72	10,72	21,54	21,54	21,54	25,46	25,46	25,46	31,51	31,51	31,51	35,29
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,05	0,39	0,53	0,72	0,90	1,04	1,38	1,79	1,97	2,41	2,99	4,25	4,89	5,19	6,76	7,59	14,15	23,20
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	44,33	127,38	201,31	309,03	436,05	541,90	641,18	782,34	890,81	1.079,15	1.277,50	1.482,11	1.877,94	2.253,87	2.750,39	3.234,81	3.923,16	6.968,04

Cluster 10 - Negozi con offerta prevalente di gadget e oggetti ricordo

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,67	2,13	3,06	4,48	5,66	7,39	9,35	10,62	12,26	13,89	15,33	19,51	26,53
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	22,68	22,68	22,68	22,68	22,68	26,63	26,63	26,63	26,63	26,63	107,94	107,94
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,14	0,30	0,39	0,56	0,76	0,92	1,09	1,31	1,59	1,80	2,18	2,50	2,99	3,72	4,28	5,72	9,13
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	41,15	71,32	101,87	141,03	168,65	204,79	243,96	282,60	346,11	396,93	433,53	504,26	583,75	666,60	739,07	880,00	1.063,38	1.600,91	2.564,00

Cluster 11 - Negozi con offerta prevalente di chincaglieria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,70	3,67	6,08	8,19	10,00	11,20	12,54	13,90	15,54	18,03	20,66	31,32
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	7,83	7,83	7,83	17,02	17,02	22,93	22,93	22,93	24,60	24,60	24,60	35,83	35,83	35,83	100,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,05	0,21	0,36	0,46	0,62	0,78	1,00	1,30	1,63	2,03	2,57	2,93	3,96	5,23	6,04	11,71
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	27,90	63,80	96,50	124,58	144,07	182,50	220,72	258,90	324,48	388,78	435,77	508,00	618,71	712,50	934,17	1.159,86	1.627,91	2.733,27

Cluster 12 - Negozi con vendita prevalente di bomboniere

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,08	1,20	1,80	2,58	3,45	4,90	6,44	7,95	9,22	10,88	12,42	14,48	15,43	17,70	21,37
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,78	5,78	5,78	5,78	5,78	10,64
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,15	0,25	0,39	0,52	0,69	0,83	1,00	1,16	1,42	1,68	1,94	2,40	2,85	3,48	4,45	5,54	8,41
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	58,86	108,35	147,39	192,86	226,44	271,65	320,45	360,41	419,53	461,96	521,37	574,33	625,64	684,63	737,88	904,45	1.086,97	1.303,34	1.796,98

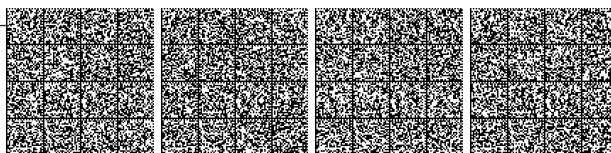
Cluster 13 - Gallerie d'arte contemporanea

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,21	1,61	2,46	3,90	5,00	6,54	7,41	8,35	9,34	10,32	11,34	12,69	14,38	16,50	18,61	20,79
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	5,94	7,10	7,10	12,88	13,29	13,29	16,79	16,79	20,65	20,75	20,75	21,70	27,69	27,69	28,33	36,43	36,43
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,10	0,35	0,53	0,70	0,81	1,22	1,60	1,76	2,26	2,70	3,25	3,87	4,39	5,19	6,23	7,26	10,01	18,71
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	46,98	91,07	155,20	225,38	322,44	406,57	502,60	677,20	731,83	911,75	1.112,02	1.333,18	1.665,90	2.336,18	3.297,25	4.456,74	7.758,07

Cluster 14 - Punti vendita con offerta prevalente di oggetti di culto e souvenir

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,95	2,64	3,52	4,44	5,54	6,33	7,92	9,20	11,90	12,96	15,59	19,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	118,62	118,62	118,62	118,62	118,62	118,62	118,62	118,62	118,62	118,62	118,62	118,62	118,62	118,62	118,62	118,62	118,62	118,62	118,62
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,13	0,19	0,29	0,41	0,50	0,69	0,82	1,03	1,20	1,48	1,74	2,05	2,41	3,38	4,40	5,82	11,26
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	85,13	124,93	161,02	194,91	243,13	298,22	354,56	385,06	441,93	514,78	578,47	699,52	784,92	846,34	929,34	1.078,23	1.377,91	1.650,21	2.813,95

Cluster 15 - Negozi con vendita prevalente di articoli da regalo

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,45	2,90	4,63	6,25	7,63	8,98	10,07	11,39	12,89	14,24	15,28	17,31	21,19
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,08	11,41	18,32	22,63	22,63	22,73	23,51	25,30	26,69	26,78	28,65	28,65	29,99	30,57
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,01	0,22	0,35	0,50	0,65	0,78	0,92	1,07	1,27	1,50	1,74	2,15	2,63	3,26	3,89	4,91	6,63	9,40
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	57,20	100,85	137,37	176,25	213,00	262,71	299,87	355,34	398,20	453,60	507,00	559,60	623,81	712,95	784,76	979,70	1.188,38	1.577,74	2.494,75

SUB ALLEGATO 27.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	30,00	60,00
2	Tutti i soggetti	30,00	60,00
3	Tutti i soggetti	30,00	60,00
4	Tutti i soggetti	30,00	60,00
5	Tutti i soggetti	30,00	60,00
6	Tutti i soggetti	30,00	60,00
7	Tutti i soggetti	30,00	60,00
8	Tutti i soggetti	30,00	60,00
9	Tutti i soggetti	30,00	60,00
10	Tutti i soggetti	30,00	60,00
11	Tutti i soggetti	30,00	60,00
12	Tutti i soggetti	30,00	60,00
13	Tutti i soggetti	30,00	60,00
14	Tutti i soggetti	30,00	60,00
15	Tutti i soggetti	30,00	60,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	5,48	466,00
2	Tutti i soggetti	9,57	1.408,00
3	Tutti i soggetti	6,95	1.807,00
4	Tutti i soggetti	5,48	831,00
5	Tutti i soggetti	6,95	1.842,00
6	Tutti i soggetti	6,93	765,00
7	Tutti i soggetti	4,57	879,00
8	Tutti i soggetti	10,01	1.155,00
9	Tutti i soggetti	10,49	1.878,00
10	Tutti i soggetti	5,48	739,00
11	Tutti i soggetti	5,48	712,00
12	Tutti i soggetti	5,54	738,00
13	Tutti i soggetti	10,01	1.666,00
14	Tutti i soggetti	5,48	846,00
15	Tutti i soggetti	5,48	980,00

SUB ALLEGATO 27.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	1,2587	1,0138	-	1,1561	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	1,0834	-	-	1,1549	-	1,1280
CVPROD, quota fino a 10.000 euro	-	-	-	0,8206	-	0,7758
CVPROD, quota fino a 20.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 26.000 euro	-	-	0,5916	-	-	-
CVPROD, quota fino a 35.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,1204	-	-	-	-	-
CVPROD	1,2401	1,2381	1,1356	1,2371	1,3279	1,3665

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	24.866,5646	32.872,5758	24.982,0264	23.313,3273	26.283,0893	32.074,6000
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,2109	-	-	1,1830	-	0,9267
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5(*)	-	-	47,3455	-	-	-
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 10](*)	2.720,0629	2.317,5648	-	-	2.105,7794	-
Valore beni strumentali mobili(*)	-	-	-	0,0939	-	0,0936

VARIABILE	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-	-	1,1608
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,8699	-	1,2231	0,9470	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	-	-	-	-	1,0703
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	-	1,2119	-	-	1,1528	1,1513
CVPROD, quota fino a 10.000 euro	-	0,8680	-	-	0,9228	0,6061
CVPROD, quota fino a 20.000 euro	0,3985	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 26.000 euro	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 35.000 euro	-	-	0,3732	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	-	-	-	0,1564
CVPROD	1,2147	1,0750	1,1071	1,3974	1,2215	1,1202
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	28.208,0119	42.317,9601	42.340,3235	28.002,3341	24.434,6213	23.182,1107

VARIABILE	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	1,1228	-	-	1,2899	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5(*)	40,0988	80,3315	67,0710	-	-	41,2045
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 10](*)	-	-	-	2.460,7794	-	-
Valore beni strumentali mobili(*)	-	-	-	-	0,0861	-

VARIABILE	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,8789	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	1,0813	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	1,1346	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	1,2675	-	1,0331
CVPROD, quota fino a 10.000 euro	-	-	0,8852
CVPROD, quota fino a 20.000 euro	-	-	-
CVPROD, quota fino a 26.000 euro	-	-	-
CVPROD, quota fino a 35.000 euro	-	0,4928	-
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	-
CVPROD	1,1192	1,1485	1,2336
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	46.766,1164	33.867,0142	22.749,0424

VARIABILE	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	1,0549
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5(*)	-	-	-
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 10](*)	3.324,2277	-	-
Valore beni strumentali mobili(*)	-	0,1158	0,0669

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

Il differenziale territoriale riferito ad una variabile della funzione di ricavo è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 28

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM35U

ERBORISTERIE

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM35U, evoluzione dello studio UM35U.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM35U è quella relativa al seguente codice ATECO 2007:

- 47.75.20 - Erboristerie.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM35U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 4.172.

Nella prima fase di analisi 248 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 212 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di offerta (quadro D e Z);

- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 3.712.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili[1].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 28.A.

[1] Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese, tenendo conto dell'appartenenza ai gruppi stessi. Per determinare tale funzione si è ricorso ai Modelli Lineari Misti (LMM) che costituiscono un'estensione della Regressione Lineare Multipla (LM).

Il Modello Lineare Misto[2] è un modello statistico-matematico che permette di interpolare i dati e di descrivere l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti. Rispetto al corrispondente modello di regressione lineare multipla, il modello LMM consente l'analisi di osservazioni raggruppate o correlate, utilizzando quindi l'informazione completa legata sia alla suddivisione in gruppi omogenei che a quella di tipo territoriale.

In tal modo si è tenuto conto con un'unica funzione di ricavo delle possibili differenze di risultati economici riconducibili agli aspetti territoriali congiuntamente alle diverse caratteristiche strutturali ed organizzative definite dalla *Cluster Analysis*.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[3];***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi[4];***
- ***Durata delle scorte[5];***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi[6];***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi[7].***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 28.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica[8] anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo".

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali; per tener conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività, sono stati utilizzati, oltre ai singoli comuni, i risultati dei seguenti studi:

---

[2] I Modelli Lineari Misti (LMM), estensione dei modelli regressivi (LM) per osservazioni raggruppate, introducono componenti di variabilità attribuibili ad effetti casuali non osservati. Gli effetti casuali, che rappresentano variabili latenti non osservabili o misurabili, consentono di modellizzare l'eterogeneità sia dei modelli organizzativi (cluster) sia del territorio.

[3] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[4] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[5] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[6] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[7] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[8] Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

- "Territorialità del livello delle retribuzioni"[9];
- "Territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale"[10];
- "Territorialità del commercio"[11].

La "Territorialità del livello delle retribuzioni" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

La "Territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale" differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli dei canoni di affitto dei locali commerciali per comune.

La "Territorialità del commercio" differenzia il territorio nazionale sulla base delle caratteristiche della rete distributiva, in rapporto al suo grado di modernizzazione e di copertura dei servizi di prossimità, e allo sviluppo socio-economico del territorio, per comune.

La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "*stepwise*"[12]. Una volta selezionate le variabili e aggregate le imprese secondo un fattore di raggruppamento che tiene conto degli aspetti territoriali (singoli comuni o aree della territorialità del commercio) congiuntamente alle diverse caratteristiche strutturali ed organizzative dei gruppi omogenei (cluster), la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo della massima verosimiglianza ristretta (REML), che consente di ottenere stimatori non distorti di tutte le componenti del modello.

Nella definizione della funzione di ricavo si è operato nel seguente modo:

- il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio";
- il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi";
- il fattore di raggruppamento, definito dalla combinazione dei gruppi omogenei e dei singoli comuni o aree della territorialità del commercio, è stato rappresentato con un insieme di variabili dummy[13] ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi".

Nel Sub Allegato 28.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

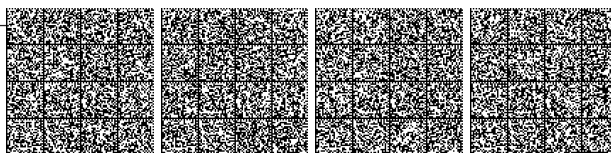
---

[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[10] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[11] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[12] Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: *forward* ("in avanti") e *backward* ("indietro"). La tecnica *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la tecnica *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

[13] Una varabile dummy è una variabile che può assumere valore 0 o 1. Ad esempio, la variabile dummy relativa alla prima area territoriale e al modello organizzativo (cluster) 1 assume valore 1 quando il soggetto esercita la propria attività nella prima area territoriale e appartiene al cluster 1, mentre assume valore 0 per tutte le altre combinazioni di aree territoriali e cluster.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 28.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei[14].

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti[15].

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei[16]. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 28.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

---

[14] Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

[15] La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \ldots + a_{im}vardis_m$$

dove:
w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo *i;*
a_{i0} è l'intercetta;
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;
$vardis_j$ è la j-esima variabile discriminante.

[16] La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo *i* è calcolata nel seguente modo:

$$\text{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^{n} e^{\{w_k - \text{Max}[w_1, w_2, \ldots, w_n]\}}}$$

dove *n* è il numero complessivo di gruppi omogenei.

- ***Durata delle scorte[17];***
- ***Ricarico[18];***
- ***Valore aggiunto lordo per addetto[19].***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 28.C .

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche[20] differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"[21] a livello comunale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 28. D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 28.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile[22] o indeterminato[23] il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto", tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi[24];***

---

[17] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[18] L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

[19] L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

[20] Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

[21] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[22] Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

[23] Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***[25];
- ***Durata delle scorte***[26]***;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***[27];
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***[28]***.***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 28.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventiliche, differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 28.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 28.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"[29].

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 3,0848).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti la funzione di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

---

[24] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

[25] L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

[26] L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

[27] L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

[28] L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

[29] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"[29].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,3404).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti la funzione di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale[30] viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali[31], come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[32].

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"[33] per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

---

[30] L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

[31] Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2\times \text{soglia_massima}\times(\text{Esistenze iniziali}+\text{Costi acquisto materie prime}+\text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali}\times 365)]}{(2\times \text{soglia_massima} + 365)}$$

[32] I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

[33] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica[32].

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo
"Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"

Cluster	Valore mediano
1	60,24
2	61,98
3	55,76
4	64,13
5	56,53
6	60,30
7	63,95
8	63,11

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per i "Ricavi da congruità e da normalità" [34].

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi
da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,2188
2	1,2831
3	1,2780
4	1,2204
5	1,2716
6	1,2247
7	1,2644
8	1,2761

[34] Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato il "ricavo puntuale" come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti, considerando sia le probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei sia la localizzazione dell'attività.

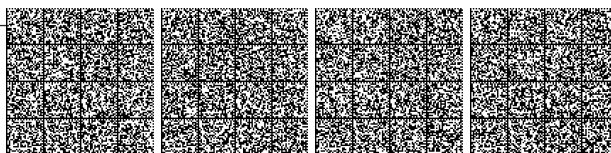
Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%[35]. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo".

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nell'Allegato 30 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 28.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

[35] Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. L'intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti e della componente casuale della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 28.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- modalità organizzativa;
- tipologia di offerta;
- aspetto dimensionale;
- presenza di più punti vendita.

La modalità organizzativa ha permesso di identificare le erboristerie in franchising o affiliate (cluster 5).

La tipologia di offerta ha consentito di individuare le erboristerie con assortimento focalizzato su un'ampia gamma di prodotti erboristici (cluster 1, 2, 3, 5 e 6) e le erboristerie che integrano l'offerta prevalente di prodotti erboristici con la vendita di farmaci SOP e OTC (cluster 4), prodotti di alimentazione naturale e/o biologica (cluster 7) e prodotti diversi da quelli di derivazione naturale (cluster 8). Sono state inoltre identificate le erboristerie con offerta di prodotti di propria produzione (cluster 3).

L'aspetto dimensionale ha permesso di rilevare le erboristerie di più grandi dimensioni (cluster 1).

La presenza di più punti vendita ha consentito di individuare le imprese che operano con più di una erboristeria (cluster 6).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 – ERBORISTERIE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 217

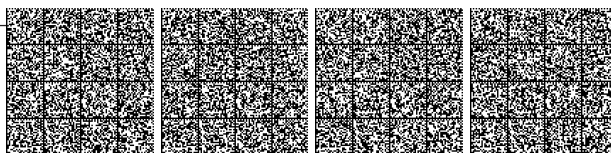
Il cluster comprende le erboristerie caratterizzate da una struttura di più grandi dimensioni. Infatti, le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da: 66 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 26 mq di locali destinati a magazzino e, nel 31% dei casi, da 13 mq di locali destinati ad uffici; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 5 metri lineari. In merito alla tipologia di offerta, l'assortimento comprende in genere un'ampia gamma di prodotti peculiari del settore, ossia: integratori alimentari, compresi elisir, liquori e altri derivati da piante officinali (20% dei ricavi), prodotti di cosmesi naturale e bioecocosmesi, come creme da corpo/viso idratanti e nutritive (14%), prodotti di alimentazione naturale e/o biologica (13%), erbe e piante officinali, ovvero droghe allo stato sfuso (11%), profumeria naturale, come soluzioni odorose, essenze e acque di profumo (6%), prodotti per l'igiene personale, come detergenti e saponi (6%) e prodotti naturali per il make up, come fondotinta, ombretti e rossetti (5%). Da rilevare infine che il 6% dei soggetti realizza il 16% dei ricavi dalla fornitura di servizi.

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (il 57% dei casi) e nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti; si riscontra la presenza di personale dipendente nel 60% dei casi.

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da ditte produttrici (63% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (36%).

CLUSTER 2 - ERBORISTERIE TRADIZIONALI

NUMEROSITÀ: 2.016

Il cluster comprende le erboristerie che è possibile connotare come "tradizionali" per l'offerta costituita in prevalenza dalle categorie di prodotto più rappresentative del settore, ossia: integratori alimentari, compresi elisir, liquori e altri derivati da piante officinali (26% dei ricavi), erbe e piante officinali, ovvero droghe allo stato sfuso (21%), prodotti di cosmesi naturale e bioecocosmesi, come creme da corpo/viso idratanti e nutritive (21%). L'assortimento comprende inoltre: prodotti di alimentazione naturale e/o biologica (6% dei ricavi), profumeria

naturale, come soluzioni odorose, essenze e acque di profumo (6%), prodotti naturali per il make up, come fondotinta, ombretti e rossetti (5%) e prodotti per l'igiene personale, come detergenti e saponi (4%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono piuttosto contenute e costituite in genere da 35 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e 10 mq di locali destinati a magazzino; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 3 metri lineari.

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (il 73% dei casi) e nell'attività generalmente è impiegato un addetto; la presenza di personale dipendente si riscontra solo nel 18% dei casi.

Gli approvvigionamenti sono effettuati da ditte produttrici (68% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (32%).

CLUSTER 3 - ERBORISTERIE CON OFFERTA INTEGRATA DA PRODOTTI DI PROPRIA PRODUZIONE

NUMEROSITÀ: 149

Il cluster comprende le erboristerie che generalmente integrano l'offerta di prodotti pre-confezionati con prodotti di propria produzione (39% dei ricavi). In merito alla composizione merceologica dell'offerta, si rileva in genere la vendita di: erbe e piante officinali, ovvero droghe allo stato sfuso (26% dei ricavi), integratori alimentari, compresi elisir, liquori e altri derivati da piante officinali (24%), prodotti di cosmesi naturale e bioecocosmesi, come creme da corpo/viso idratanti e nutritive (13%) e prodotti di alimentazione naturale e/o biologica (10%). L'erogazione di servizi si riscontra nel 4% dei componenti il cluster ed origina il 21% dei ricavi.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite in genere da: 39 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 15 mq di locali destinati a magazzino, 16 mq di locali adibiti a laboratorio e, nel 27% dei casi, da 14 mq di locali destinati ad uffici; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 3 metri lineari.

Il cluster comprende in prevalenza ditte individuali (il 63% dei casi) e nell'attività generalmente è impiegato un addetto; si riscontra la presenza di personale dipendente nel 34% dei casi.

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da ditte produttrici (61% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (38%).

CLUSTER 4 - ERBORISTERIE CON OFFERTA INTEGRATA DA FARMACI SOP E OTC

NUMEROSITÀ: 108

Il cluster comprende le erboristerie che affiancano la vendita di farmaci SOP e OTC (24% dei ricavi) all'offerta prevalente di prodotti erboristici. In particolare, l'assortimento si compone di: integratori alimentari, compresi elisir, liquori e altri derivati da piante officinali (18% dei ricavi), prodotti di cosmesi naturale e bioecocosmesi, come creme da corpo/viso idratanti e nutritive (12%), erbe e piante officinali, ovvero droghe allo stato sfuso (8%), prodotti di alimentazione naturale e/o biologica (8%), articoli di sanitaria (6%), prodotti per l'igiene personale, come detergenti e saponi (fonte dell'8% dei ricavi per oltre la metà dei componenti il cluster), profumeria naturale, come soluzioni odorose, essenze e acque di profumo (7% per il 49%) e prodotti naturali per il make up, come fondotinta, ombretti e rossetti (6% per il 46%). L'erogazione di servizi si riscontra nel 9% dei componenti il cluster ed origina il 7% dei ricavi.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite in genere da: 50 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce, 14 mq di locali adibiti a magazzino e, nel 29% dei casi, da 10 mq di locali destinati ad uffici; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 4 metri lineari.

Il cluster comprende in prevalenza ditte individuali (il 72% dei casi) e nell'attività generalmente è impiegato un addetto; si riscontra la presenza di personale dipendente nel 31% dei casi.

Gli approvvigionamenti sono effettuati da ditte produttrici (57% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (43%).

CLUSTER 5 - ERBORISTERIE IN FRANCHISING O AFFILIATE

NUMEROSITÀ: 102

Il cluster è formato da erboristerie in franchising o affiliate che presentano un'offerta costituita in genere da: prodotti di cosmesi naturale e bioecocosmesi, come creme da corpo/viso idratanti e nutritive (31% dei ricavi), integratori alimentari, compresi elisir, liquori e altri derivati da piante officinali (15%), profumeria naturale, come

soluzioni odorose, essenze e acque di profumo (12%), erbe e piante officinali, ovvero droghe allo stato sfuso (11%), prodotti naturali per il make up, come fondotinta, ombretti e rossetti (7%), prodotti di alimentazione naturale e/o biologica (6%) e prodotti per l'igiene personale, come detergenti e saponi (6%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite in genere da 59 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e 14 mq di locali destinati a magazzino; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 3 metri lineari.

Il cluster comprende in prevalenza società (il 47% di persone ed il 18% di capitali) e nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti; si riscontra la presenza di personale dipendente nel 66% dei casi.

Gli approvvigionamenti sono effettuati da ditte produttrici (52% degli acquisti), commercianti all'ingrosso (60% degli acquisti per un terzo dei componenti il cluster), da e/o attraverso gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative e affiliante (88% per il 31%).

CLUSTER 6 - IMPRESE CHE OPERANO CON PIÙ ERBORISTERIE

NUMEROSITÀ: 225

Il cluster è formato da imprese che in genere operano tramite 2 erboristerie che presentano un assortimento costituito da: integratori alimentari, compresi elisir, liquori e altri derivati da piante officinali (25% dei ricavi), prodotti di cosmesi naturale e bioecocosmesi, come creme da corpo/viso idratanti e nutritive (18%), erbe e piante officinali, ovvero droghe allo stato sfuso (17%), prodotti di alimentazione naturale e/o biologica (10%), profumeria naturale, come soluzioni odorose, essenze e acque di profumo (6%), prodotti naturali per il make up, come fondotinta, ombretti e rossetti (5%) e prodotti per l'igiene personale, come detergenti e saponi (4%).

Le superfici utilizzate complessivamente per lo svolgimento dell'attività sono costituite in genere da: 87 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 23 mq di locali destinati a magazzino e, nel 24% dei casi, da 16 mq di locali destinati ad uffici; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 7 metri lineari.

Il cluster comprende in prevalenza ditte individuali (il 58% dei casi) e nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti; si riscontra la presenza di personale dipendente nel 63% dei casi.

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da ditte produttrici (65% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (34%).

CLUSTER 7 - ERBORISTERIE CON OFFERTA INTEGRATA DA PRODOTTI DI ALIMENTAZIONE NATURALE E/O BIOLOGICA

NUMEROSITÀ: 476

Il cluster raggruppa le erboristerie che affiancano la vendita di prodotti di alimentazione naturale e/o biologica (31% dei ricavi) all'offerta prevalente di un'ampia gamma di prodotti erboristici, ossia: integratori alimentari, compresi elisir, liquori e altri derivati da piante officinali (16% dei ricavi), prodotti di cosmesi naturale e bioecocosmesi, come creme da corpo/viso idratanti e nutritive (12%), erbe e piante officinali, ovvero droghe allo stato sfuso (12%), prodotti naturali per il make up, come fondotinta, ombretti e rossetti (5%) e profumeria naturale, come soluzioni odorose, essenze e acque di profumo (4%). L'erogazione di servizi si riscontra nel 4% dei componenti il cluster ed origina il 24% dei ricavi.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite in genere da 38 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e 10 mq di locali destinati a magazzino; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 3 metri lineari.

Il cluster comprende in prevalenza ditte individuali (il 76% dei casi) e nell'attività generalmente è impiegato un addetto; si riscontra la presenza di personale dipendente nel 21% dei casi.

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da ditte produttrici (59% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (40%).

CLUSTER 8 - ERBORISTERIE CON OFFERTA INTEGRATA DA PRODOTTI DIVERSI DA QUELLI DI DERIVAZIONE NATURALE

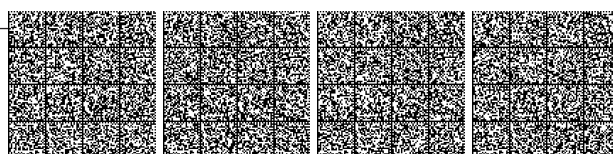
NUMEROSITÀ: 394

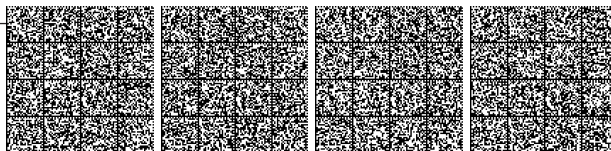
Le erboristerie appartenenti al cluster affiancano la vendita di articoli di derivazione non naturale all'offerta prevalente di prodotti erboristici. In particolare, l'assortimento comprende: prodotti di cosmesi naturale e

bioecocosmesi, come creme da corpo/viso idratanti e nutritive (16% dei ricavi), prodotti per l'igiene personale, come detergenti e saponi (14%), integratori alimentari, compresi elisir, liquori e altri derivati da piante officinali (10%), profumeria naturale, come soluzioni odorose, essenze e acque di profumo (10%), erbe e piante officinali, ovvero droghe allo stato sfuso (9%), solari (8%), prodotti naturali per il make up, come fondotinta, ombretti e rossetti (7%), prodotti di alimentazione naturale e/o biologica (7%), "altri cosmetici, trucchi, profumi diversi da quelli di origine naturale, ovvero di sintesi" (6%), prodotti di toiletteria, come pettini, spazzole e spugne (6% dei ricavi nel 48% dei casi), prodotti biologici per la casa, inclusi i profumatori (5% nel 37%), articoli di sanitaria (9% nel 14%) e articoli di bigiotteria, vestiario e borse (5% nel 12%). L'erogazione di servizi si riscontra nel 4% dei componenti il cluster ed origina l'11% dei ricavi.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite in genere da 35 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e 11 mq di locali destinati a magazzino; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 2 metri lineari.

Il cluster comprende in prevalenza ditte individuali (il 74% dei casi) e nell'attività generalmente è impiegato un addetto; si riscontra la presenza di personale dipendente nel 21% dei casi.

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da ditte produttrici (64% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (35%).

SUB ALLEGATO 28.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Intercetta	-28,74827421	-23,63550214	-64,01444778	-80,47333959	-400,33815412	-36,02555291	-26,38902218	-28,34284011
Locali per la vendita per il Monopunto	0,15824583	0,08034812	0,06766934	0,13878768	0,05429009	0,02496244	0,08365963	0,08535960
Produzione propria con presenza di laboratorio	-0,99024772	-0,46046497	66,18424703	-2,35865804	10,21212294	1,60077195	-0,67144805	-0,23726433
Numero addetti per il Monopunto	7,16950547	3,37938170	2,90121987	4,00048256	4,20583358	1,30257056	3,83168500	3,51507382
Totale Locali per la vendita per il Multipunto	0,05063250	0,02772082	0,05755124	0,03737453	0,07848247	0,36615941	0,02374740	0,03607874
Totale Locali destinati a magazzino per il Multipunto	0,00306910	-0,00350252	-0,08057486	-0,01703044	0,01846499	0,27584972	-0,01507362	0,00348372
Numero addetti per il Multipunto	0,49466684	0,14469394	-0,31323819	0,31385213	1,27377590	-2,30612343	0,36188425	0,13436788
Vendita di prodotti di propria produzione (da laboratorio)	-0,01106261	-0,00345212	0,91944550	0,00703607	-0,20593330	0,01678145	-0,00273246	0,01255491
Modalità organizzativa: In franchising/affiliato	5,44284975	5,19149349	8,18035901	4,81014950	744,54070186	4,73029295	3,71997466	5,84203768
Tipologia di offerta: Erbe e piante officinali (droghe allo stato sfuso)	0,35720344	0,44744917	0,41688268	0,38641437	0,53253821	0,42306513	0,37084621	0,40300349
Tipologia di offerta: Integratori alimentari (compresi elisir, liquori e altri derivati da piante officinali)	0,34205433	0,43324196	0,42065866	0,40099361	0,50730691	0,42336923	0,34870319	0,36952578
Tipologia di offerta: Prodotti naturali per il make-up(fondotinta,ombretti,rossetti,ecc)	0,34387094	0,44485458	0,43029484	0,35646731	0,48571274	0,42772384	0,34591572	0,38626535
Tipologia di offerta: Cosmesi naturale e bioecocosmesi (creme corpo/viso idratanti, nutritive, ecc.)	0,38703512	0,47884901	0,45286748	0,42771479	0,57827703	0,45449974	0,39888992	0,43104512
Tipologia di offerta: Profumeria naturale(soluzioni odorose, essenze, acque di profumo, ecc.)	0,34602456	0,42641991	0,44398844	0,35513880	0,62443296	0,42124552	0,36621737	0,34687624
Tipologia di offerta: Prodotti di alimentazione naturale e/o biologica	0,44982583	0,36885062	0,42351115	0,35957671	0,43169830	0,41446491	0,77135402	0,39157058
Tipologia di offerta: Altri cosmetici, trucchi, profumi diversi da quelli di origine naturale(di sintesi)	0,45123044	0,39641941	0,44389221	0,44376272	0,27828618	0,45328341	0,44865736	0,79707689
Tipologia di offerta: Solari	0,43052371	0,43046173	0,42472224	0,54026198	0,56477633	0,52498751	0,32935438	0,89222308
Tipologia di offerta: Prodotti per l'igiene personale(detergenti, saponi, ecc.)	0,45763702	0,44308191	0,44508875	0,47177085	0,58466998	0,46857032	0,43241524	0,70134637
Tipologia di offerta: Prodotti di toiletteria(pettini,spazzole,spugne,ecc.)	0,61281836	0,56407595	0,63933627	0,34477999	0,32700627	0,50861519	0,48233007	1,86058944
Tipologia di offerta: Farmaci OTC e SOP	0,57069465	0,52719820	0,40374692	5,22906106	0,65511073	0,43797372	0,43212154	0,49863822

Dove:

Locali per la vendita per il Monopunto = Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce se è compilata una sola unità locale destinata all'attività di vendita, altrimenti la variabile assume valore pari a zero;

Produzione propria con presenza di laboratorio = 1 se le variabili Vendita di prodotti di propria produzione (da laboratorio) e Somma dei Locali destinati a laboratorio per tutte le unità locali destinate all'attività di vendita sono maggiori di zero, altrimenti la variabile assume valore pari a zero;

Numero addetti per il Monopunto = Numero addetti come da nota 39 del Sub Allegato 28.C – Formule degli indicatori se è compilata una sola unità locale destinata all'attività di vendita, altrimenti la variabile assume valore pari a zero;

Totale Locali per la vendita per il Multipunto = Somma dei Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce se sono compilate più unità locali destinate all'attività di vendita, altrimenti la variabile assume valore pari a zero;

Totale Locali destinati a magazzino per il Multipunto = Somma dei Locali destinati a magazzino se sono compilate più unità locali destinate all'attività di vendita, altrimenti la variabile assume valore pari a zero;

Numero addetti per il Multipunto = Numero addetti come da nota 39 del Sub Allegato 28.C – Formule degli indicatori se sono compilate più unità locali destinate all'attività di vendita, altrimenti la variabile assume valore pari a zero.

SUB ALLEGATO 28.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- ***Durata delle scorte*** = {[(Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2]*365}/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali *100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà[36]);
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria[36]);
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)*100/(Ricavi dichiarati[37]);
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati[38]);
- ***Ricarico*** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti[39]).

---

[36] La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

[37] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

[38] In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:
Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

[39] Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)[40];
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)[40] + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

[40] Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 28.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Erboristerie di più grandi dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	30,54	46,53	65,16	76,86	104,40	109,71	123,34	130,13	145,61	162,80	173,27	190,07	206,38	225,99	266,15	294,84	323,73	451,30	616,24

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,21	1,22	1,35	1,36	1,42	1,48	1,49	1,51	1,51	1,56	1,58	1,59	1,61	1,70	1,78	1,82	1,83	1,85	1,91
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,33	1,43	1,47	1,51	1,53	1,56	1,59	1,62	1,65	1,68	1,71	1,72	1,75	1,77	1,82	1,89	1,97	2,24	2,62
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	3,90	8,27	10,44	10,49	12,36	12,80	12,83	15,02	17,73	18,08	23,33	24,51	26,56	28,41	29,32	37,90	39,13	42,27	45,31
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	8,47	13,77	15,84	17,32	19,90	22,83	24,30	25,74	27,45	29,88	31,50	32,99	34,68	35,70	37,23	39,85	42,52	49,59	59,76

Cluster 2 - Erboristerie tradizionali

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	37,20	64,49	86,07	104,18	123,16	139,08	155,84	170,89	188,54	206,26	224,03	244,19	269,77	297,56	325,90	360,82	415,91	521,95	729,73

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,11	1,23	1,35	1,40	1,46	1,48	1,51	1,53	1,55	1,57	1,59	1,61	1,64	1,67	1,70	1,75	1,82	1,98	2,24
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,29	1,40	1,46	1,50	1,53	1,55	1,57	1,59	1,60	1,63	1,64	1,66	1,69	1,72	1,76	1,80	1,87	1,96	2,17
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,65	2,83	4,94	6,60	7,87	9,50	11,21	12,34	13,05	14,11	15,12	16,09	17,30	18,61	20,73	22,82	25,28	28,14	34,13
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3,34	7,29	9,49	11,47	13,74	15,40	16,98	18,66	20,13	21,63	23,07	24,55	26,36	28,05	30,65	33,18	35,30	39,06	46,50

Cluster 3 - Erboristerie con offerta integrata da prodotti di propria produzione

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	25,07	49,89	56,33	74,25	91,95	123,59	141,83	159,30	168,70	180,73	198,27	225,66	257,11	285,90	306,80	318,32	339,74	379,50	704,11

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,28	1,34	1,35	1,38	1,48	1,49	1,52	1,54	1,58	1,64	1,65	1,71	1,71	1,73	1,83	2,06	2,24	2,72	4,23
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,46	1,53	1,54	1,61	1,65	1,69	1,71	1,75	1,80	1,85	1,90	1,95	2,02	2,06	2,22	2,47	2,63	2,95	3,34
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	2,46	4,10	5,31	9,67	11,57	12,63	13,38	15,74	16,38	21,64	22,06	23,78	24,00	24,22	24,53	28,49	31,86	33,89	35,97
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	7,75	10,84	11,90	15,02	17,31	18,90	21,56	23,85	26,50	28,20	29,06	31,66	32,82	34,21	37,44	40,91	43,03	48,44	57,65

Cluster 4 - Erboristerie con offerta integrata da farmaci SOP e OTC

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	57,86	72,22	101,56	124,91	135,59	145,46	150,94	157,37	173,40	201,33	229,70	252,55	263,71	286,81	310,39	348,28	386,57	434,57	591,18

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,08	1,17	1,19	1,26	1,28	1,28	1,32	1,36	1,45	1,50	1,50	1,51	1,55	1,56	1,61	1,62	1,65	1,69	1,72
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,20	1,29	1,34	1,39	1,41	1,41	1,46	1,51	1,58	1,58	1,60	1,65	1,70	1,71	1,72	1,76	1,83	1,98	2,16
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-1,89	5,21	5,72	8,91	9,16	10,56	11,58	12,99	14,19	15,03	20,57	21,72	22,69	24,11	27,27	29,40	34,56	44,19	57,67
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3,69	5,59	8,77	11,97	14,99	16,19	17,67	21,63	25,77	27,10	29,98	31,47	34,35	38,01	40,53	44,74	50,61	58,61	65,44

Cluster 5 - Erboristerie in franchising o affiliate

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	22,43	28,49	34,95	41,31	53,36	55,77	61,47	68,59	76,25	92,00	97,34	103,12	114,61	127,55	136,79	156,47	215,26	304,53	456,95

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,68	1,68	1,70	1,70	1,72	1,72	1,73	1,73	1,74	1,81	1,81	1,85	1,85	1,89	1,89	1,92	1,92	2,10	2,10
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,47	1,55	1,60	1,64	1,66	1,67	1,69	1,70	1,73	1,76	1,79	1,83	1,84	1,89	1,91	1,93	1,95	2,05	2,22
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	4,47	4,47	15,42	15,42	18,04	18,04	19,62	19,62	20,43	27,49	27,49	28,17	28,17	35,45	35,45	37,49	37,49	42,48	42,48
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3,56	14,70	20,71	23,71	25,17	27,00	32,30	33,01	35,81	37,61	39,46	42,80	43,48	44,98	47,18	48,59	53,73	62,01	69,28

Cluster 6 - Imprese che operano con più erboristerie

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	27,31	48,70	61,60	78,29	94,31	108,88	125,92	143,84	163,39	174,14	202,02	218,40	248,17	288,76	306,21	329,80	383,87	453,16	709,13

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,10	1,32	1,42	1,45	1,50	1,51	1,54	1,54	1,56	1,57	1,59	1,59	1,60	1,62	1,63	1,71	1,85	2,01	2,40
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,41	1,49	1,51	1,54	1,57	1,58	1,60	1,62	1,65	1,67	1,69	1,70	1,73	1,77	1,80	1,84	1,90	2,05	2,23
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	2,49	5,91	8,91	13,23	14,69	15,58	17,89	18,79	21,71	22,52	23,76	24,09	24,83	25,89	26,01	27,38	31,07	40,20	43,01
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	11,99	15,40	18,00	20,33	21,60	23,67	26,48	27,70	29,37	31,62	34,12	35,32	37,05	38,32	39,77	42,75	44,89	48,13	54,17

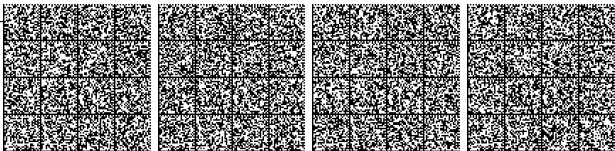
Cluster 7 - Erboristerie con offerta integrata da prodotti di alimentazione naturale e/o biologica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	29,83	48,95	67,97	93,28	111,31	121,64	139,33	154,89	169,79	189,24	208,16	239,89	268,36	284,87	309,05	348,26	421,89	540,02	892,83

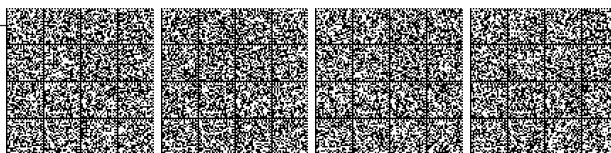
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,08	1,22	1,35	1,37	1,41	1,43	1,45	1,47	1,51	1,53	1,55	1,59	1,61	1,66	1,68	1,74	1,81	1,94	2,09
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,24	1,33	1,39	1,45	1,47	1,49	1,51	1,53	1,55	1,57	1,58	1,61	1,62	1,66	1,69	1,73	1,79	1,89	2,22
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	0,51	4,93	5,90	7,20	8,72	11,54	12,73	13,28	13,70	15,49	16,59	17,65	19,10	20,78	22,42	24,84	27,42	29,49	32,18
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2,17	7,91	11,51	13,87	15,25	16,66	17,91	20,19	20,99	22,54	24,62	26,57	27,63	29,70	31,14	33,09	36,57	39,85	45,90

Cluster 8 - Erboristerie con offerta integrata da prodotti diversi da quelli di derivazione naturale

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	37,74	63,83	87,40	106,23	125,35	154,26	174,06	198,72	217,76	241,46	266,99	289,16	304,65	322,91	358,26	409,79	474,58	597,51	875,03

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,05	1,19	1,29	1,38	1,45	1,47	1,49	1,52	1,55	1,58	1,58	1,60	1,63	1,65	1,71	1,78	1,85	1,96	2,50
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,26	1,35	1,42	1,47	1,49	1,51	1,54	1,56	1,58	1,59	1,61	1,64	1,66	1,68	1,70	1,73	1,77	1,85	1,99
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-1,09	2,18	4,03	5,81	7,12	7,73	10,22	10,78	12,05	13,44	15,22	16,24	17,79	19,57	20,84	22,22	25,28	30,90	36,34
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2,41	5,67	8,03	10,22	11,63	13,21	15,55	17,04	18,57	19,83	21,45	23,45	25,79	26,95	29,17	31,26	35,03	38,03	44,86

SUB ALLEGATO 28.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	295,00
2	Tutti i soggetti	0,00	416,00
3	Tutti i soggetti	0,00	318,00
4	Tutti i soggetti	0,00	348,00
5	Tutti i soggetti	0,00	215,00
6	Tutti i soggetti	0,00	330,00
7	Tutti i soggetti	0,00	348,00
8	Tutti i soggetti	0,00	410,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,35	4,24	18,08	110,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,47	4,24	22,83	110,00
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,35	4,24	15,12	72,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,46	4,24	18,66	72,00
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,46	4,24	17,14	110,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,53	4,24	21,56	110,00
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,26	4,24	15,03	110,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,34	4,24	20,97	110,00
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,57	4,24	19,62	110,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,55	4,24	23,71	110,00
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,32	4,24	17,89	110,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,47	4,24	22,52	110,00
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,35	4,24	15,49	72,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,39	4,24	20,19	72,00
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,38	4,24	15,22	72,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,42	4,24	17,93	72,00

SUB ALLEGATO 28.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Erboristerie di più grandi dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,24	2,13	3,17	4,32	5,06	5,64	6,16	7,03	8,06	9,48	10,16	11,88	12,67	14,40	15,36	18,95
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	11,69	20,74	20,74	22,92	23,98	23,98	24,83	28,34	28,34	29,06	39,62	40,95	40,95
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,04	0,19	0,24	0,36	0,49	0,57	0,63	0,75	0,85	0,95	1,11	1,23	1,37	1,62	1,82	2,25	2,72	3,16	3,87
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	30,54	46,53	65,16	76,86	104,40	109,71	123,34	130,13	145,61	162,80	173,27	190,07	206,38	225,99	266,15	294,84	323,73	451,30	616,24

Cluster 2 - Erboristerie tradizionali

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,66	1,32	2,18	3,13	4,17	5,42	6,60	7,94	9,55	11,13	12,48	13,63	15,20	17,00	19,94
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,12	6,37	11,41	17,45	18,85	22,59	24,06	24,45	34,39	42,32	100,00	184,48
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,15	0,26	0,36	0,46	0,54	0,63	0,72	0,83	0,95	1,09	1,24	1,39	1,55	1,81	2,15	2,56	3,22	4,55
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	37,20	64,49	86,07	104,18	123,16	139,08	155,84	170,89	188,54	206,26	224,03	244,19	269,77	297,56	325,90	360,82	415,91	521,95	729,73

Cluster 3 - Erboristerie con offerta integrata da prodotti di propria produzione

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,64	1,99	2,62	4,43	4,59	5,70	6,20	7,19	8,18	9,12	10,50	12,39	13,78	15,49	18,77
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	24,40
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,15	0,32	0,42	0,57	0,80	0,86	0,97	1,09	1,21	1,35	1,53	1,80	2,12	2,36	2,77	3,52	4,78	8,22
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	25,07	49,89	56,33	74,25	91,95	123,59	141,83	159,30	168,70	180,73	198,27	225,66	257,11	285,90	306,80	318,32	339,74	379,50	704,11

Cluster 4 - Erboristerie con offerta integrata da farmaci SOP e OTC

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	2,18	3,58	4,81	6,94	8,90	10,05	11,76	12,58	13,97	14,72	15,52	16,23	16,69	17,24	19,74
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	11,93	11,93	11,93	20,23	21,32	21,32	21,32	23,08	27,94	27,94	27,94	34,98	43,26
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,15	0,23	0,34	0,40	0,46	0,53	0,58	0,65	0,81	0,91	1,19	1,43	1,74	1,95	2,23	2,41	3,00	3,99
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	57,86	72,22	101,56	124,91	135,59	145,46	150,94	157,37	173,40	201,33	229,70	252,55	263,71	286,81	310,39	348,28	386,57	434,57	591,18

Cluster 5 - Erboristerie in franchising o affiliate

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,85	5,08	7,53	8,69	11,58	12,28	13,00	13,60	13,71	14,00	14,79	15,33	16,89	18,90	20,65	24,70
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	9,19	11,84	14,54	19,29	19,29	19,49	21,78	21,92	22,18	22,18	22,28	23,60	27,23	29,34	29,34	52,60
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,06	0,18	0,27	0,35	0,45	0,59	0,75	0,96	1,10	1,20	1,39	1,57	1,70	2,17	2,46	3,03	3,47	3,94	4,45
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	22,43	28,49	34,95	41,31	53,36	55,77	61,47	68,59	76,25	92,00	97,34	103,12	114,61	127,55	136,79	156,47	215,26	304,53	456,95

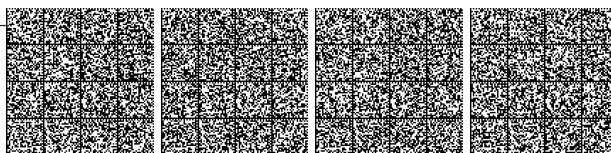
Cluster 6 - Imprese che operano con più erboristerie

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,73	1,31	2,25	3,16	4,79	5,56	6,26	7,17	8,03	9,32	10,47	11,57	12,30	13,58	14,65	17,65	19,86
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8,93	8,93	11,36	11,36	20,12	20,37	20,37	24,81	27,58	27,58	30,56	30,86	30,86
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,06	0,19	0,28	0,35	0,44	0,50	0,57	0,67	0,80	0,87	0,99	1,20	1,32	1,58	1,87	2,16	2,40	2,84	5,01
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	27,31	48,70	61,60	78,29	94,31	108,88	125,92	143,84	163,39	174,14	202,02	218,40	248,17	288,76	306,21	329,80	383,87	453,16	709,13

Cluster 7 - Erboristerie con offerta integrata da prodotti di alimentazione naturale e/o biologica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,82	1,35	2,27	3,13	4,41	6,07	6,73	8,16	9,25	10,55	12,35	13,68	14,73	15,75	18,05
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,35	0,35	0,35	0,35	10,95	10,95	10,95	22,46
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,11	0,24	0,32	0,42	0,50	0,58	0,70	0,76	0,88	1,01	1,16	1,31	1,55	1,90	2,27	2,71	3,45	4,62
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	29,83	48,95	67,97	93,28	111,31	121,64	139,33	154,89	169,79	189,24	208,16	239,89	268,36	284,87	309,05	348,26	421,89	540,02	892,83

Cluster 8 - Erboristerie con offerta integrata da prodotti diversi da quelli di derivazione naturale

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,51	1,61	2,58	3,72	4,89	6,68	7,51	8,54	9,83	11,26	12,72	14,12	15,58	17,71	21,41
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	22,10	22,10	22,10	37,61
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,01	0,13	0,22	0,32	0,42	0,52	0,60	0,68	0,83	0,98	1,14	1,30	1,46	1,74	2,12	2,58	3,19	5,50
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	37,74	63,83	87,40	106,23	125,35	154,26	174,06	198,72	217,76	241,46	266,99	289,16	304,65	322,91	358,26	409,79	474,58	597,51	875,03

SUB ALLEGATO 28.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	25,00	55,00
2	Tutti i soggetti	25,00	55,00
3	Tutti i soggetti	25,00	55,00
4	Tutti i soggetti	25,00	55,00
5	Tutti i soggetti	25,00	55,00
6	Tutti i soggetti	25,00	55,00
7	Tutti i soggetti	25,00	55,00
8	Tutti i soggetti	25,00	55,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	3,87	295,00
2	Tutti i soggetti	4,55	416,00
3	Tutti i soggetti	4,78	318,00
4	Tutti i soggetti	3,99	348,00
5	Tutti i soggetti	4,45	215,00
6	Tutti i soggetti	5,01	330,00
7	Tutti i soggetti	4,62	348,00
8	Tutti i soggetti	5,50	410,00

SUB ALLEGATO 28.H - COEFFICIENTI DELLA FUNZIONE DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
CVPROD	1,3484	1,3484	1,3484	1,3484	1,3484	1,3484	1,3484	1,3484
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,7659	0,7659	0,7659	0,7659	0,7659	0,7659	0,7659	0,7659
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	0,6793	0,6793	0,6793	0,6793	0,6793	0,6793	0,6793	0,6793
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 10](*)	1.632,1122	1.632,1122	1.632,1122	1.632,1122	1.632,1122	1.632,1122	1.632,1122	1.632,1122
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	13.474,5848	13.474,5848	13.474,5848	13.474,5848	13.474,5848	13.474,5848	13.474,5848	13.474,5848
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,0799	0,0799	0,0799	0,0799	0,0799	0,0799	0,0799	0,0799
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 ed al comune di BARI	-	0,0072	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 ed al comune di BERGAMO	-	0,0139	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 ed al comune di CATANIA	-	0,0126	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 ed al comune di GENOVA	-	0,0147	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 ed al comune di MILANO	-	0,0416	-	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 ed al comune di NAPOLI	-	0,0166	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 ed al comune di NOVARA	-	0,0049	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 ed al comune di PADOVA	-	0,0129	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 ed al comune di PERUGIA	-	0,0053	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 ed al comune di REGGIO NELL'EMILIA	-	0,0231	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 ed al comune di ROMA	-	0,0115	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 ed al comune di SALERNO	-	0,0102	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 ed al comune di TORINO	-	0,0123	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 ed al comune di TRIESTE	-	0,0175	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 ed al comune di UDINE	-	0,0165	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 ed al comune di VERONA	-	0,0236	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 ed al comune di VICENZA	-	0,0121	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 7 ed al comune di MILANO	-	-	-	-	-	-	0,0189	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 7 ed al comune di ROMA	-	-	-	-	-	-	-0,0224	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 8 ed al comune di NAPOLI	-	-	-	-	-	-	-	-0,0147
CVPROD, differenziale relativo al cluster 8 ed al comune di ROMA	-	-	-	-	-	-	-	0,0380
CVPROD, differenziale relativo al cluster 1 e ai gruppi 1, 2, 4 e 7 della territorialità del commercio a livello comunale	-0,0125	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 1 e ai gruppi 3, 5 e 6 della territorialità del commercio a livello comunale	0,0077	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 e al gruppo 1 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-0,0551	-	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 e al gruppo 2(lista_2) della territorialità del commercio a livello comunale	-	-0,0294	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 e al gruppo 3 della territorialità del commercio a livello comunale	-	0,0003	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 e al gruppo 4 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-0,0537	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 e al gruppo 5(lista_2) della territorialità del commercio a livello comunale	-	0,0017	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 e al gruppo 6 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-0,0005	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 2 e al gruppo 7 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-0,0204	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 3 e ai gruppi 1, 2, 4 e 7 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-0,0014	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 3 e ai gruppi 3, 5 e 6 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	0,1112	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 4 e ai gruppi 1 e 4 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-0,0727	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 4 e ai gruppi 2, 6 e 7 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-0,0659	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 4 e ai gruppi 3 e 5 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-0,0351	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 5 e ai gruppi 1, 2, 4 e 7 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	0,0417	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 5 e ai gruppi 3, 5 e 6 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	0,1121	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 6 e ai gruppi 1 e 4 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	-	-0,0361	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 6 e ai gruppi 2, 6 e 7 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	-	-0,0042	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 6 e ai gruppi 3 e 5 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	-	0,0415	-	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 7 e ai gruppi 1 e 4 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	-	-	-0,0561	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 7 e ai gruppi 2, 6 e 7 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	-	-	-0,0322	-
CVPROD, differenziale relativo al cluster 7 e ai gruppi 3 e 5(lista_7) della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	-	-	-0,0295	-

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
CVPROD, differenziale relativo al cluster 8 e ai gruppi 1 e 4 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	-	-	-	-0,0515
CVPROD, differenziale relativo al cluster 8 e ai gruppi 2(lista_8), 6 e 7 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	-	-	-	-0,0195
CVPROD, differenziale relativo al cluster 8 e ai gruppi 3 e 5(lista_8) della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	-	-	-	-0,0167

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

Aree della territorialità del commercio a livello comunale:

Gruppo 1 - Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale;

Gruppo 2 - Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio;

Gruppo 3 - Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale;

Gruppo 4 - Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale;

Gruppo 5 - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta;

Gruppo 6 - Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto;

Gruppo 7 - Aree con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata.

Le seguenti liste costituiscono l'elenco dei comuni esclusi dai corrispondenti gruppi territoriali:

Lista_2: BARI, BERGAMO, CATANIA, GENOVA, MILANO, NAPOLI, NOVARA, PADOVA, PERUGIA, REGGIO NELL'EMILIA, ROMA, SALERNO, TORINO, TRIESTE, UDINE, VERONA, VICENZA;

Lista_7: MILANO, ROMA;

Lista_8: NAPOLI, ROMA.

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale e del livello delle retribuzioni, riferito ad una variabile della funzione di ricavo, è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità. Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del commercio a livello comunale coincide con la variabile della funzione di ricavo nell'area territoriale di appartenenza.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

ALLEGATO 29

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CORRETTIVO APPRENDISTI

Nell'ambito dell'analisi della congruità trova applicazione un correttivo connesso all'eventuale presenza di apprendisti.

Tale correttivo, che riduce l'importo delle spese per il lavoro prestato dagli apprendisti utilizzato nella stima dei ricavi, opera in modo decrescente rispetto al periodo di apprendistato complessivamente effettuato, in modo da tener conto del progressivo aumento della qualificazione professionale. Pertanto, minore è il periodo di apprendistato svolto, maggiore sarà la percentuale di riduzione applicata.

Il valore contabile delle spese per le prestazioni di lavoro degli apprendisti, adeguato a seguito dell'applicazione del correttivo, e' quello che viene considerato nel calcolo della variabile "Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa", utilizzata nella determinazione dei ricavi al netto dei "Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)"[1].

Ai fini dell'applicazione del correttivo in questione:

- le "Spese per le prestazioni di lavoro degli apprendisti" devono essere non superiori alle "Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa", al netto dei "Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)";
- l'"Ammontare delle spese di cui al rigo X01 utilizzate ai fini del calcolo" è determinato applicando alle "Spese per le prestazioni di lavoro degli apprendisti" la formula di riduzione del peso degli apprendisti[2]. L'"Ammontare delle spese di cui al rigo X01 utilizzate ai fini del calcolo" non può essere inferiore al 70% delle "Spese per le prestazioni di lavoro degli apprendisti".

---

[1] La variabile ["Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa" - "Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)"] viene utilizzata nella stima dei ricavi al netto della differenza tra le "Spese per le prestazioni di lavoro degli apprendisti" e l'"Ammontare delle spese di cui al rigo X01 utilizzate ai fini del calcolo".

[2] La formula di riduzione del peso degli apprendisti è la seguente:

% app = 30% x ((TriTot - Tri1)/TriTot + (TriTot - Tri12)/TriTot)/2

dove:

- **% app** è la percentuale di riduzione delle spese per il lavoro prestato dagli apprendisti;
- **TriTot** è pari al numero di trimestri della durata del contratto di apprendistato;
- **Tri1** è pari al numero di trimestri di apprendistato complessivamente effettuati alla data di inizio del periodo d'imposta (Tri1 vale zero in caso di inizio del contratto di apprendistato nel corso del periodo d'imposta);
- **Tri12** è pari al numero di trimestri di apprendistato complessivamente effettuati alla data di fine del periodo d'imposta (Tri12 sarà pari a TriTot in caso di fine del contratto di apprendistato nel corso del periodo d'imposta).

ALLEGATO 30

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

NEUTRALIZZAZIONE DEGLI AGGI O RICAVI FISSI

Alcune delle variabili utilizzate nell'analisi della congruità presenti nei quadri del personale e degli elementi contabili, annotate nel modello in maniera indistinta, vengono neutralizzate per tener conto della componente relativa all'attività di vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso.

La neutralizzazione viene applicata alle seguenti variabili:

- Personale addetto all'attività:
    - Percentuale di lavoro prestato da "Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale";
    - Percentuale di lavoro prestato da "Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa";
    - Percentuale di lavoro prestato da "Associati in partecipazione";
    - Percentuale di lavoro prestato da "Soci amministratori";
    - Percentuale di lavoro prestato da "Soci non amministratori".
- Elementi contabili:
    - Spese per acquisti di servizi;
    - Spese per acquisti di servizi, di cui per compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires);
    - Altri costi per servizi;
    - Costo per il godimento di beni di terzi (canoni di leasing, canoni relativi a beni immobili, royalties), di cui per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria;
    - Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa;
    - Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa, di cui per compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone);
    - Oneri diversi di gestione, di cui per abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria;
    - Oneri diversi di gestione, di cui per spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;
    - Valore dei beni strumentali;
    - Valore dei beni strumentali, di cui "valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria".

La neutralizzazione viene effettuata in base al **coefficiente di scorporo**, calcolato come il minor valore tra

$$\frac{\textbf{Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso}}{\textbf{Margine lordo complessivo aziendale calcolato}}$$

e

$$\frac{\textbf{Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso}}{\textbf{Altri costi}}$$

Se **Altri costi** è uguale a zero allora il rapporto:

$$\frac{\textbf{Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso}}{\textbf{Altri costi}}$$

è posto pari ad 1.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- **Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso**[1] = Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- **Margine lordo complessivo aziendale calcolato** = Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso + Margine lordo calcolato per attività diverse dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- **Margine lordo calcolato per attività diverse dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) * Indice di margine medio[2];
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR[3] - Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Altri costi** = Spese per acquisti di servizi - Spese per acquisti di servizi, di cui per compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per il godimento di beni terzi (canoni di leasing, canoni relativi a beni immobili, royalties), di cui per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa, di cui per compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Oneri diversi di gestione, di cui per abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Oneri diversi di gestione, di cui per spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, il valore dell'**Indice di margine medio**, da utilizzare per il calcolo del coefficiente di scorporo, è ottenuto ponderando i valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo con le relative probabilità di appartenenza (vedi tabella 1).

---

[1] Se la variabile Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso è minore di zero, viene posta uguale a zero.

[2] Per singolo studio di settore l'Indice di margine medio è stato individuato sulla platea dei contribuenti coerenti, normali e con margine lordo positivo distintamente per gruppo omogeneo (cluster), come rapporto tra l'ammontare complessivo del Margine lordo dichiarato e l'ammontare complessivo del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi). Il Margine lordo dichiarato è pari a [Ricavi dichiarati – (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)]. L'Indice di margine medio permette di calcolare il Margine lordo per attività diverse dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso, sulla base del Costo del venduto e del Costo per la produzione di servizi, indipendentemente dal livello dei Ricavi dichiarati;

dove:

Ricavi dichiarati = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR).

[3] Il richiamo dell'art. 93, comma 5 del TUIR, è riferito al testo vigente anteriormente all'abrogazione della norma operata dall'art. 1, comma 70 della legge 27 dicembre 2006, n. 296 (opere, forniture e servizi ultrannuali con inizio di esecuzione non successivo al periodo d'imposta in corso alla data del 31 dicembre 2006).

La neutralizzazione non viene effettuata nei seguenti casi:

- (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) inferiore o uguale a zero;
- Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso inferiori o uguali al Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Tabella 1 – Valori dell'Indice di margine medio

Studio di Settore	Cluster	Valore
UM47U	1	0,4717
UM47U	2	0,3654
UM47U	3	0,3656
UM47U	4	0,4531
VM06A	1	0,5605
VM06A	2	0,4510
VM06A	3	0,3824
VM06A	4	0,6094
VM06A	5	0,3407
VM06A	6	0,6860
VM06A	7	0,4858
VM06A	8	0,6355
VM06A	9	0,3617
VM06A	10	0,3712
VM06A	11	0,4236
VM06A	12	0,6922
VM06A	13	0,5659
VM06A	14	0,4141
VM06A	15	0,7649
VM06A	16	0,5732
VM06A	17	0,3940
VM06A	18	0,5331
VM06A	19	0,2693
VM06A	20	0,4548
VM06B	1	0,3090
VM06B	2	0,3680
VM06B	3	0,5039

Studio di Settore	Cluster	Valore
VM06B	4	0,5119
VM08U	1	0,4191
VM08U	2	0,3543
VM08U	3	0,5606
VM08U	4	0,4455
VM08U	5	0,4629
VM08U	6	0,4441
VM08U	7	0,4275
VM08U	8	0,3337
VM08U	9	0,3796
VM08U	10	0,4258
VM08U	11	0,4632
VM08U	12	0,4997
VM09A	1	8,8014
VM09A	2	0,3847
VM09A	3	0,2848
VM09A	4	0,2494
VM09A	5	0,2118
VM09A	6	0,1902
VM09A	7	0,2025
VM09A	8	0,1711
VM09A	9	0,2370
VM09A	10	3,1145
VM09A	11	0,1837
VM09B	1	0,2077
VM09B	2	0,2174
VM09B	3	0,2514

Studio di Settore	Cluster	Valore
VM09B	4	0,2303
VM09B	5	0,2321
VM09B	6	0,5017
VM09B	7	0,4048
VM09B	8	0,2923
VM10U	1	0,4128
VM10U	2	0,4202
VM10U	3	1,7069
VM10U	4	0,2962
VM10U	5	0,3992
VM10U	6	0,3820
VM10U	7	0,4056
VM10U	8	0,4885
VM10U	9	0,3599
VM10U	10	0,4279
VM10U	11	0,4557
VM10U	12	0,3642
VM15B	1	1,1080
VM15B	2	0,9388
VM15B	3	1,1343
VM15B	4	1,0796
VM15B	5	1,0229
VM15B	6	0,3844
VM15B	7	1,2054
VM15B	8	1,3201
VM16U	1	0,5029
VM16U	2	0,3600

Studio di Settore	Cluster	Valore
VM16U	3	0,3285
VM16U	4	1,1257
VM16U	5	0,4069
VM16U	6	0,4512
VM16U	7	0,4965
VM16U	8	0,4110
VM16U	9	0,4275
VM16U	10	0,4259
VM16U	11	0,4616
VM16U	12	0,4337
VM18A	1	0,4372
VM18A	2	0,4066
VM18A	3	0,4287
VM18A	4	0,4475
VM18A	5	0,2748
VM18A	6	0,5179
VM18B	1	0,1787
VM18B	2	0,2113
VM18B	3	0,2423
VM18B	4	0,3715
VM18B	5	0,1626
VM19U	1	0,3121
VM19U	2	0,5028
VM19U	3	0,3036
VM19U	4	0,4963
VM19U	5	0,5195
VM19U	6	0,2341
VM19U	7	0,4634
VM19U	8	0,3965
VM19U	9	0,4013
VM19U	10	0,4133
VM19U	11	0,4528
VM19U	12	0,5043

Studio di Settore	Cluster	Valore
VM19U	13	0,3194
VM19U	14	0,4773
VM19U	15	0,3886
VM19U	16	0,5490
VM19U	17	0,5538
VM19U	18	0,5793
VM19U	19	0,3498
VM19U	20	0,3692
VM19U	21	0,3778
VM19U	22	0,5373
VM19U	23	0,4282
VM20U	1	0,5997
VM20U	2	0,6224
VM20U	3	0,6900
VM20U	4	0,5903
VM20U	5	0,7061
VM20U	6	0,7499
VM20U	7	0,4476
VM20U	8	0,6611
VM20U	9	0,7700
VM20U	10	0,6980
VM21A	1	0,3716
VM21A	2	0,2231
VM21A	3	0,2165
VM21A	4	0,2777
VM21A	5	0,3880
VM21A	6	0,2026
VM21A	7	0,2493
VM21A	8	0,2177
VM21A	9	0,2259
VM21A	10	0,2564
VM21A	11	0,3145
VM21A	12	0,2616

Studio di Settore	Cluster	Valore
VM21A	13	0,2571
VM21A	14	0,1828
VM21A	15	0,2277
VM21A	16	0,3393
VM21B	1	0,2952
VM21B	2	0,3313
VM21B	3	0,4295
VM21B	4	0,4244
VM21B	5	0,4431
VM21B	6	0,6875
VM21B	7	0,2677
VM21B	8	0,3020
VM21B	9	0,4936
VM21C	1	0,2788
VM21C	2	0,2482
VM21C	3	0,2385
VM21C	4	0,2212
VM21C	5	0,2213
VM21D	1	0,1758
VM21D	2	0,2596
VM21D	3	0,2310
VM21D	4	0,2148
VM21D	5	0,2059
VM21D	6	0,2301
VM21D	7	0,1950
VM21D	8	0,2655
VM21E	1	0,3728
VM21E	2	0,2759
VM21E	3	0,3127
VM21E	4	0,2213
VM21E	5	0,2880
VM21E	6	0,3088
VM21E	7	0,3039

Studio di Settore	Cluster	Valore
VM21E	8	0,3763
VM21E	9	0,2218
VM21E	10	0,3831
VM21E	11	0,2401
VM21E	12	0,2394
VM21E	13	0,3527
VM21E	14	0,2221
VM21E	15	0,3612
VM21E	16	0,2636
VM21E	17	0,3886
VM21E	18	0,2204
VM21E	19	0,4204
VM21E	20	0,2983
VM21E	21	0,4140
VM21E	22	0,3526
VM21E	23	0,4354
VM21E	24	0,2631
VM22A	1	0,3325
VM22A	2	0,2805
VM22A	3	0,3085
VM22A	4	0,5514
VM22A	5	0,4801
VM22A	6	0,4476
VM22A	7	0,4238
VM22A	8	0,3930
VM22A	9	0,4986
VM22A	10	0,4000
VM22A	11	0,3428
VM22B	1	0,5630
VM22B	2	0,3414

Studio di Settore	Cluster	Valore
VM22B	3	0,6513
VM22B	4	0,3720
VM22C	1	0,5206
VM22C	2	0,5349
VM22C	3	0,4584
VM22C	4	0,5003
VM22C	5	0,5964
VM22C	6	0,5542
VM25A	1	0,4063
VM25A	2	0,5862
VM25A	3	0,2581
VM25B	1	0,5471
VM25B	2	0,3935
VM25B	3	0,5571
VM25B	4	0,6542
VM29U	1	0,6994
VM29U	2	0,7536
VM29U	3	0,6418
VM29U	4	0,4716
VM29U	5	0,5871
VM29U	6	0,4972
VM29U	7	0,4833
VM29U	8	0,6435
VM29U	9	0,6384
VM29U	10	0,5279
VM29U	11	0,4866
VM29U	12	0,5525
VM29U	13	0,5535
VM29U	14	0,6426
VM29U	15	0,5555

Studio di Settore	Cluster	Valore
VM30U	1	0,4202
VM30U	2	0,5110
VM30U	3	0,4268
VM32U	1	1,2398
VM32U	2	1,2767
VM32U	3	0,9122
VM32U	4	1,0517
VM32U	5	1,0816
VM32U	6	1,4163
VM32U	7	0,8277
VM32U	8	0,8960
VM32U	9	0,9659
VM32U	10	1,2027
VM32U	11	1,2711
VM32U	12	0,8710
VM32U	13	1,2131
VM32U	14	1,0530
VM32U	15	0,9420
VM35U	1	0,7074
VM35U	2	0,6432
VM35U	3	0,9789
VM35U	4	0,6024
VM35U	5	0,8503
VM35U	6	0,7262
VM35U	7	0,5914
VM35U	8	0,6144

11A16822

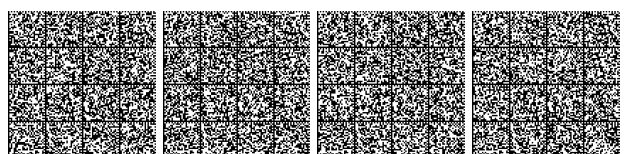
MODALITÀ PER LA VENDITA

La «Gazzetta Ufficiale» e tutte le altre pubblicazioni dell'Istituto sono in vendita al pubblico:

- **presso l'Agenzia dell'Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato S.p.A. in ROMA, piazza G. Verdi, 1 - 00198 Roma ☎ 06-85082147**
- **presso le librerie concessionarie riportate nell'elenco consultabile sul sito www.ipzs.it, al collegamento rete di vendita (situato sul lato destro della pagina).**

L'Istituto conserva per la vendita le Gazzette degli ultimi 4 anni fino ad esaurimento. Le richieste per corrispondenza potranno essere inviate a:

Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato
Direzione Marketing e Vendite
Via Salaria, 1027
00138 Roma
fax: 06-8508-3466
e-mail: informazioni@gazzettaufficiale.it

vendo cura di specificare nell'ordine, oltre al fascicolo di GU richiesto, l'indirizzo di spedizione e di fatturazione (se diverso) ed indicando i dati fiscali (codice fiscale e partita IVA, se titolari) obbligatori secondo il DL 223/2007. L'importo della fornitura, maggiorato di un contributo per le spese di spedizione, sarà versato in contanti alla ricezione.

DELLA REPUBBLICA ITALIANA

CANONI DI ABBONAMENTO ANNO 2011 (salvo conguaglio)

GAZZETTA UFFICIALE - PARTE I (legislativa)

			CANONE DI ABBONAMENTO	
Tipo A	Abbonamento ai fascicoli della serie generale, inclusi tutti i supplementi ordinari:			
	*(di cui spese di spedizione € 257,04)**	- annuale	€	**438,00**
	*(di cui spese di spedizione € 128,52)**	- semestrale	€	**239,00**
Tipo A1	Abbonamento ai fascicoli della serie generale, inclusi i soli supplementi ordinari contenenti i provvedimenti legislativi:			
	*(di cui spese di spedizione € 132,57)**	- annuale	€	**309,00**
	*(di cui spese di spedizione € 66,28)**	- semestrale	€	**167,00**
Tipo B	Abbonamento ai fascicoli della serie speciale destinata agli atti dei giudizi davanti alla Corte Costituzionale:			
	*(di cui spese di spedizione € 19,29)**	- annuale	€	**68,00**
	*(di cui spese di spedizione € 9,64)**	- semestrale	€	**43,00**
Tipo C	Abbonamento ai fascicoli della serie speciale destinata agli atti della CE:			
	*(di cui spese di spedizione € 41,27)**	- annuale	€	**168,00**
	*(di cui spese di spedizione € 20,63)**	- semestrale	€	**91,00**
Tipo D	Abbonamento ai fascicoli della serie destinata alle leggi e regolamenti regionali:			
	*(di cui spese di spedizione € 15,31)**	- annuale	€	**65,00**
	*(di cui spese di spedizione € 7,65)**	- semestrale	€	**40,00**
Tipo E	Abbonamento ai fascicoli della serie speciale destinata ai concorsi indetti dallo Stato e dalle altre pubbliche amministrazioni:			
	*(di cui spese di spedizione € 50,02)**	- annuale	€	**167,00**
	(di cui spese di spedizione € 25,01)	- semestrale	€	**90,00**
Tipo F	Abbonamento ai fascicoli della serie generale, inclusi tutti i supplementi ordinari, e dai fascicoli delle quattro serie speciali:			
	(di cui spese di spedizione € 383,93)*	- annuale	€	**819,00**
	*(di cui spese di spedizione € 191,46)**	- semestrale	€	**431,00**
Tipo F1	Abbonamento ai fascicoli della serie generale inclusi i supplementi ordinari con i provvedimenti legislativi e ai fascicoli delle quattro serie speciali:			
	*(di cui spese di spedizione € 264,45)**	- annuale	€	**682,00**
	*(di cui spese di spedizione € 132,22)**	- semestrale	€	**357,00**

N.B.: L'abbonamento alla GURI tipo A, A1, F, F1 comprende gli indici mensili
Integrando con la somma di € 80,00 il versamento relativo al tipo di abbonamento alla ***Gazzetta Ufficiale*** - parte prima - prescelto, si riceverà anche l'**Indice Repertorio Annuale Cronologico per materie anno 2011.**

CONTO RIASSUNTIVO DEL TESORO

Abbonamento annuo (incluse spese di spedizione) € **56,00**

PREZZI DI VENDITA A FASCICOLI

(Oltre le spese di spedizione)

Prezzi di vendita:		
	serie generale	€ 1,00
	serie speciali (escluso concorsi), ogni 16 pagine o frazione	€ 1,00
	fascicolo serie speciale, *concorsi*, prezzo unico	€ 1,50
	supplementi (ordinari e straordinari), ogni 16 pagine o frazione	€ 1,00
	fascicolo Conto Riassuntivo del Tesoro, prezzo unico	€ 6,00

I.V.A. 4% a carico dell'Editore

PARTE I - 5ª SERIE SPECIALE - CONTRATTI ED APPALTI

*(di cui spese di spedizione € 128,06)**	- annuale	€	**297,46**
*(di cui spese di spedizione € 73,81)**	- semestrale	€	**163,35**

GAZZETTA UFFICIALE - PARTE II

*(di cui spese di spedizione € 39,73)**	- annuale	€	**85,71**
*(di cui spese di spedizione € 20,77)**	- semestrale	€	**53,44**

Prezzo di vendita di un fascicolo, ogni 16 pagine o frazione (oltre le spese di spedizione)
I.V.A. 21% inclusa € 1,01

RACCOLTA UFFICIALE DEGLI ATTI NORMATIVI

Abbonamento annuo € **190,00**
Abbonamento annuo per regioni, province e comuni - SCONTO 5% € **180,50**
Volume separato (oltre le spese di spedizione) € 18,00
I.V.A. 4% a carico dell'Editore

Per l'estero i prezzi di vendita, in abbonamento ed a fascicoli separati, anche per le annate arretrate, compresi i fascicoli dei supplementi ordinari e straordinari, devono intendersi raddoppiati. Per il territorio nazionale i prezzi di vendita dei fascicoli separati, compresi i supplementi ordinari e straordinari, relativi ad anni precedenti, devono intendersi raddoppiati. Per intere annate è raddoppiato il prezzo dell'abbonamento in corso. Le spese di spedizione relative alle richieste di invio per corrispondenza di singoli fascicoli, vengono stabilite, di volta in volta, in base alle copie richieste.

N.B. - Gli abbonamenti annui decorrono dal 1° gennaio al 31 dicembre, i semestrali dal 1° gennaio al 30 giugno e dal 1° luglio al 31 dicembre.

RESTANO CONFERMATI GLI SCONTI IN USO APPLICATI AI SOLI COSTI DI ABBONAMENTO

ABBONAMENTI UFFICI STATALI

Resta confermata la riduzione del 52% applicata sul solo costo di abbonamento

* tariffe postali di cui al Decreto 13 novembre 2002 (G.U. n. 289/2002) e D.P.C.M. 27 novembre 2002 n. 294 (G.U. 1/2003) per soggetti iscritti al R.O.C.